

**Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі
Министерство образования и науки Республики Казахстан**

**Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли**

**Қазақстанның қазіргі экономикасы:
жағдайы және даму болашағы**

*Экономистер күніне және Қазақстан Республикасының
25 жыл Тәуелсіздігіне арналған жас ғалымдардың
VIII ғылыми-тәжірибелік конференциясы*

**Современная экономика Казахстана:
состояние и перспективы развития**

*VIII научно-практическая конференция молодых ученых,
посвященная Дню экономиста и приуроченная
к 25-летию Независимости Республики Казахстан*

**Modern economy of Kazakhstan:
state and prospects of development**

*The VIII Scientific-practical Conference of young scientists
dedicated to the Day of Economists and also to the 25th anniversary
of Independence of the Republic of Kazakhstan*

Выпуск 2

Астана - 2017

ӘОЖ / УДК 338.436 (075.8)
КБЖ / ББК 65.32-4я 73

- Қ 88 Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы // Жас ғалымдардың VIII ғылыми-тәжірибелік конференциясы. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2017. – 646 б.**
- С 88 Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы // VIII научно-практическая конференция молодых ученых. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2017. – 646 с.**

ISBN 978-601-7528-47-8

ӘОЖ / УДК 338.436 (075.8)
КБЖ / ББК 65.32-4я 73

Ответственные за выпуск:

А.А. Мусина, д.э.н., директор Центра социально-
экономических исследований
М.Б. Саманова, ведущий специалист отдела ОНИР

Экономистер күніне арналған конференция материалдарында ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Қазақстан халқына Жолдауы мен «Қазақстан-2050» стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауында көрсетілген басым бағыттар бойынша міндеттерді айқындау мәселелері, сонымен қатар республиканың инфрақұрылымдық дамуының жоспарларын іске асыруды қамтамасыз ету аясында экономика дамуының өзекті мәселелері қарастырылған. ҚР тәуелсіздігінің 25 жылдығы аспектісінде ерекше назар экономиканың даму сұрақтарына аударылған. Магистранттардың мақалалары ақпараттық технологиялар, әлеуметтік даму, менеджмент, есеп және аудит, қаржы секторы саласындағы экономика дамуының өзекті мәселелеріне арналған.

Жинаққа енген материалдарды жас ғалымдар, докторанттар, магистранттар және студенттер өздерінің ғылыми-зерттеу жұмыстарында пайдалана алады.

В материалах конференции, посвященной Дню экономиста, рассматриваются актуальные проблемы развития экономики в рамках решения задач по приоритетным направлениям, обозначенным в Послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» и «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», а также по обеспечению реализации инфраструктурного развития республики. Особое внимание уделено вопросам развития экономики в аспекте 25-летия независимости Республики Казахстан. Публикации магистрантов посвящены актуальным проблемам развития экономики в рамках решения задач в сфере реального и финансового секторов, учета и аудита, менеджмента, а также социального развития и информационных технологий.

Материалы, вошедшие в сборник, могут быть использованы в научно-исследовательской работе студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых.

ISBN 978-601-7528-47-8

© КазУЭФМТ, 2017

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
В УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
ЕСЕПТИК-АНАЛИТИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕГІ ҚАЗІРГІ ЗЕРТТЕУЛЕРДІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ
**CURRENT PROBLEMS OF MODERN RESEARCHES IN ACCOUNTING AND ANALYTICAL
ASSESSMENT PRACTICES**

УДК 339.187:657.3

Ж. Абеуова

*Научный руководитель: Л.Ж. Айтхожина, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

**РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ АРЕНДНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ
В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

В современных условиях развития рыночной экономики арендные отношения в Казахстане получили существенное развитие и распространение. Большинство хозяйствующих субъектов нуждаются в модернизированных средствах производства для осуществления предпринимательской деятельности, для приобретения которых необходимо одновременно вывести из оборота немалые денежные средства. Временные затруднения удается преодолеть за счет арендных отношений, которые в процессе эволюции права собственности и права на владение и использование превратили обычную аренду в совокупность экономических отношений с характерными признаками - финансовую аренду.

Для организации на практике целенаправленного использования арендованных основных средств важное значение приобретает правильное определение видов, форм, типов и способов его реализации. Виды арендных отношений дифференцируются в зависимости от форм организации сделок, их продолжительности; объемов обязательств сторон; особенностей объектов лизинга и условий их амортизации; типов арендных платежей; отношения к налоговым льготам; сектора рынка и др.

В условиях глобализации и интеграции казахстанской экономики в мировую, а также динамично развивающегося отечественного рынка лизинговых услуг возникает необходимость создания единой системы учета и составления бухгалтерской финансовой отчетности для участников арендных отношений. Такой системой и стали МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности). Формирование финансовой отчетности организации в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности становится актуальной задачей, без решения которой невозможно успешное осуществление процесса эффективного управления активами и обязательствами, привлечение долгового и (или) долевого капитала.

Арендаторы должны раскрывать информацию в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации», МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», МСФО (IAS) 40 «Инвестиции в недвижимость», МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство».

Дополнительно к данным раскрытиям МСФО (IAS) 17 «Аренда» предписывает раскрывать следующую информацию для финансовой аренды:

- а) для каждого класса актива, чистая балансовая сумма на отчетную дату;
- б) сверка между минимальными арендными платежами на отчетную дату и их дисконтированной стоимостью.

Кроме того, организация должна раскрывать общие минимальные арендные платежи на дату отчета и их дисконтированную стоимость для каждого из следующих периодов: не позже одного

года; после одного года, но не позже пяти лет; после пяти лет [1].

в) условная арендная плата, признанная в доходе за период;

г) сумма будущих минимальных платежей по субаренде, получение которых ожидается на отчетную дату по договорам субаренды без права досрочного прекращения;

д) общее описание существенных договоров аренды, заключенных арендатором, включая следующую информацию, но не ограничиваясь этим:

- основа, на которой определяется условная арендная плата;
- наличие и условия опционов возобновления или покупки и оговорок о скользящих ценах;
- ограничения, установленные договорами аренды, такие как ограничения, касающиеся дивидендов, дополнительного долга и дальнейшей аренды.

Требования к раскрытию информации, предусмотренные МСФО 17 для арендаторов, в целом имеют сходные параметры.

По мнению Болдуруковой Л. Ж., все условия, на основе которых предоставляется преимущественное право заключения договора, должны быть отражены в примечаниях к финансовой отчетности. В примечаниях к финансовой отчетности должны быть указаны все ограничения, приведенные в договорах [2].

В дополнение к требованиям, предъявляемым МСФО (IAS) 32, арендаторы должны раскрыть следующую информацию по операционной аренде:

- общую сумму будущих минимальных арендных платежей по неотменяемой операционной аренде за каждый из следующих периодов:

- не позже одного года;
- после одного года, но не позже пяти лет;
- после пяти лет;

- общую сумму будущих минимальных субарендных платежей, которые ожидается получить по неотменяемому договору операционной аренды на день отчета;

- платежи по аренде и субаренде, признанные как расход за период, с отдельным представлением сумм для минимальных арендных платежей, условной арендной платы и платежей по субаренде;

- общее описание существенных договоров аренды, заключенных арендатором, включая следующую информацию, но не ограничиваясь ей:

- основа, на которой определяются условные арендные выплаты;
- наличие и условия возможности возобновления договора аренды или покупки предмета аренды;
- ограничения, накладываемые договором аренды, такие как в отношении дивидендов, дополнительного долга и последующей аренды.

Финансовая аренда.

Арендаторы должны раскрывать следующую информацию:

- для каждого класса активов – чистую балансовую стоимость;

- выверку между суммой минимальных арендных платежей и их дисконтированной стоимостью;

- общую сумму минимальных арендных платежей и их дисконтированную стоимость на каждый из следующих периодов:

- не позднее одного года;
- после одного года, но не позже пяти лет;
- после пяти лет;
- условную арендную плату, признанную в качестве расхода в отчетном периоде;
- общую сумму ожидаемых минимальных платежей по субаренде;

- общее описание существенных договоров аренды, заключенных арендатором, включая следующую информацию, но, не ограничиваясь ею:

- основу, на которой определяется условная арендная плата;
- наличие и условия опционов;

- ограничения, установленные договорами аренды[3].

Арендаторы также должны раскрывать следующую информацию:

- сверку между валовой суммой инвестиций в аренду и дисконтированной стоимостью дебиторской задолженности. Кроме того, необходимо раскрывать общую валовую инвестицию в аренду и дисконтированную стоимость дебиторской задолженности по минимальным арендным платежам для каждого из следующих периодов:

- не позднее одного года;
- после одного года, но не позже пяти лет;
- после пяти лет;
- неполученный финансовый доход;
- негарантированную ликвидационную стоимость, накапливаемую к выгоде арендодателя;
- накопленный оценочный резерв на покрытие непогашаемой задолженности по минимальным арендным платежам;
- условную арендную плату, признанную доходом;
- общее описание существенных договоров аренды.

Операционная аренда.

Арендные платежи должны отражаться как расходы, распределенные равномерно в течение срока аренды.

Раскрытие информации.

Арендаторы должны раскрывать следующую информацию:

- общую сумму минимальных арендных платежей на каждый из следующих периодов:
- не позднее одного года;
- после одного года, но не позже пяти лет;
- после пяти лет;
- общую сумму ожидаемых минимальных платежей по субаренде;
- платежи по аренде и субаренде, признанные расходом за период, отдельно выделив при этом минимальные арендные платежи, условную арендную плату и платежи по субаренде;
- общее описание существенных договоров аренды, заключенных арендатором, включая следующую информацию, но, не ограничиваясь ею:
- основу, на которой определяется условная арендная плата;
- наличие и условия опционов;
- ограничения, установленные договорами аренды [4].

Арендодатель должен отражать финансовую аренду в балансе отдельной строкой в качестве дисконтированной стоимости лизинговых платежей (чистые инвестиции в лизинг) по наименьшей из двух сумм: справедливой стоимости арендуемого имущества на начало срока аренды или дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей.

Авансовые платежи, осуществленные лизингополучателем до начала аренды, относятся на уменьшение чистых инвестиций в лизинг. В случае обесценения чистых инвестиций в лизинг создается соответствующий резерв под обесценение (МСФО 36 «Обесценение активов»). Чистые инвестиции в финансовый лизинг обесцениваются, если их балансовая стоимость превышает их оценочную возмещаемую стоимость. Сумма убытка от обесценения рассчитывается как разница между балансовой стоимостью актива и текущей стоимостью ожидаемых будущих денежных потоков, дисконтированных с учетом первоначальной эффективной процентной ставки по причитающимся лизинговым платежам. Чистые инвестиции в лизинг отражаются в бухгалтерском балансе за вычетом резерва под возможное обесценение их стоимости.

Чистые инвестиции в аренду (лизинг) в балансе отражаются как краткосрочные и долгосрочные. Применяется следующий принцип деления чистых инвестиций в лизинг на текущую и долгосрочную части. Чистые инвестиции в лизинг, до окончания срока финансового лизинга, которых с отчетной даты остается менее 12 месяцев, относятся к краткосрочной части чистых инвестиций в лизинг, чистые инвестиции в лизинг, до окончания срока финансового лизинга которых с отчетной даты остается более 12 месяцев, относятся к долгосрочной части чистых инвестиций в лизинг.

В балансе арендодателя показывается дебиторская задолженность арендатора по лизинговым платежам (та задолженность, которая должна была быть получена «вчера»). Обязательно оценивается просроченная задолженность и создается резерв, дебиторская задолженность в балансе показывается за минусом резерва. Обычно, анализируется состояние дебиторской задолженности по состоянию на дату составления отчетности, это минимум три месяца после отчетной даты и если на дату отчетности дебиторская задолженность так и не погашена, то создается резерв до 100% от суммы непогашенной задолженности. Обложенный финансовый доход в балансе не показывается. Валовые инвестиции в лизинг и отложенный финансовый доход отражается в Приложениях к финансовой отчетности. В отчете о прибылях и убытках показывается только финансовый доход, приходящийся на отчетный год, т.е. тот, который заработан в отчетном году [5].

Первоначальные затраты арендодателя представляют прямые расходы по приобретению актива, например уплата поставщику, расходы по доставке, монтажу, юридические и консультационные услуги, непосредственно связанные с приобретением актива, государственная пошлина, таможенные сборы и т.д.

Затраты, понесенные арендодателями в лице производителей и дилеров в связи с подготовкой и заключением договора аренды, подлежат признанию в качестве расходов на момент признания прибыли от продаж.

Признание финансового дохода должно отражать постоянную норму прибыли на чистые инвестиции арендодателя в финансовую аренду.

Большая часть поступлений от аренды остаются неизменными в течение срока аренды. Арендатор выплачивает одинаковую сумму каждый месяц, но может выплатить авансом некоторые дополнительные месячные платежи в начале срока аренды.

В начале аренды основную долю прихода составляют проценты, выплаты по основной сумме капитала незначительны. С течением срока аренды возрастает доля выплат по основной сумме капитала, а доля процентных выплат снижается. Основная сумма долга с течением срока аренды уменьшается. Соответственно, при постоянной процентной ставке арендодатель каждый месяц получает все меньшую сумму процентов в абсолютном выражении и все большую сумму по капиталу.

Финансовый доход, как правило, распределяется на систематической основе в течение всего срока аренды. Такое распределение дохода обусловлено установленной постоянной нормой прибыли на чистые инвестиции в финансовую аренду.

Ежемесячно арендодатель в учете дебетует счет дебиторской задолженности и кредитует счет учета финансовых доходов по процентам. Арендные платежи, полученные в отчетном периоде, исключая затраты по обслуживанию, уменьшают дебиторскую задолженность в части как основной суммы долга по аренде.

Предполагаемая негарантированная ликвидационная стоимость, используемая при расчете валовых инвестиций в аренду, подлежит регулярному пересмотру. При уменьшении негарантированной ликвидационной стоимости пересматривается распределение финансового дохода между отчетными периодами в течение срока аренды, а уменьшение накопленных сумм дохода признается немедленно[6].

Приложении к финансовой отчетности по МСФО компании должны быть раскрыты: сверка между суммой валовой инвестиции в аренду на отчетную дату, и дисконтированной стоимостью дебиторской задолженности по минимальным арендным платежам на дату отчета.

Таким образом, предприятие должна раскрывать общую валовую инвестицию в аренду и дисконтированную стоимость дебиторской задолженности по минимальным арендным платежам на отчетную дату для каждого из следующих периодов:

- не позже одного года;
- после одного года, но не позже пяти лет;
- после пяти лет;
- неполученный финансовый доход;
- негарантированная остаточная стоимость, накапливающаяся в пользу арендодателя;

- накопленный резерв на покрытие не собираемой не инкассируемой задолженности по минимальным арендным платежам;
- условные арендные платежи, признанные в доходе.

Литература

1. Тулешова Г.К., Акимова Б.Ж., Сапарбаева С.С. Продвинутый финансовый учет. Алматы.: Экономика, 2016 - 232 с.
2. Болдурукова Л. Ж. Учет аренды // Финансы Казахстана. - 2014 - №8. - С.28
3. Смирнова И.А. Международные стандарты финансовой отчетности. - М.: Финансы и статистика. - 2012. - 671с.
4. Международный стандарт финансовой отчетности. Учебное пособие по МСФО. М.: ИНФРА. - 2013. - 445 с.
5. Киселев М.В. Улучшение арендованного имущества // Главбух. - 2007. - №22. - с.12
6. МСФО (IAS) 17 «Аренда» // www.vitaminka.kz книги



ӘОЖ: 334.012:62/64;311:216; 657

Ғ. Адеубаева, магистрант

Ғылыми жетекші: М.А.Алтынбеков, PhD доцент м.а.

ҚазЭҚХСУ

ӨНІМНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДЕГІ ШЫҒЫСТАРДЫҢ РӨЛІ

Нарық экономикасы жағдайында еліміздің өндірісін қарқынды дамыту бірінші кезекте өндірістің барлық факторларын, атап айтқанда, кәсіпорынның материалдық техникалық базасын жетілдіру, қазіргі кездегі ғылыми-техникалық прогресс жетістіктерін өндіріске енгізу, саланың инновациялық пен инвестициялық қызметін тиімді пайдалануға байланысты. Осы негізде кәсіпорынның барлық мүліктерін мақсатты және кешенді пайдалана отырып өнім өндірісін арттыруға болады.

Әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстардың тиімділігі олардың сомасының өнім (тауар) оралымына қатынасы пайызбен көрсетіледі (шығындар деңгейі). Сонымен қатар, бұл қорларды пайдалану көрсеткіштеріне сәйкес және шығындардың қайтарымын көрсететін кері шама ретінде өнім (тауар) оралымы көлемінің шығындар сомасына қатынасы түрінде көрсетіледі. Осыған қарағанда, кезең шығындарының тиімділігін арттыру мекемелердің материалдық, еңбек пен қаржылай қорларды ең аз мөлшерде жұмсап өнім (тауар) оралымының көлемінің өсуін көрсетеді.

Әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстардың тиімділігін арттыру мәселелерін шешуде бухгалтерлік есеп аса маңызды рөл атқарады. Ол негізгі ақпарат көзі және экономикалық мәліметтерді жеткізуші болып табылады және де барлық өңделетін экономикалық ақпараттың 90% бухгалтерлік есептің үлесіне тиеді. Бірақ атап өту керек, қай есеп – бухгалтерлік, статистикалық және оперативтік – болсын өздігінен шығындарды азайта алмайды, тек қана талдау мақсаттарын орындау үшін тиісті жағдайлар туғызады, оның мағынасы шығындарды қайта азайту емес, олар шығындардың тиімділігін арттыру жолдарын іздеуге көмектеседі. Сондықтан бухгалтерлік есептің – негізгі ақпарат көздері ретінде - әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстардың

тиімділігін арттыру мәселелерін шешудегі рөлі, ең алдымен, шаруашылық құралдардың және оларды қаржыландыру көздері немесе міндеттемелер және меншікті капиталды, сондай-ақ мекемелердің қаржылық-шаруашылық қызметін жан-жақты көрсететін экономикалық қорытынды көрсеткіштері туралы жеткілікті толық, экономикалық негізделген және ең шынайы ақпарат берумен айқындалады. Сонымен бірге, бухгалтерлік есеп материалдық, еңбек және қаржы қорларын пайдалану бойынша жасалған шаруашылық операцияларын құжаттармен негіздеуді және үздіксіз (уақытында) көрсетуді талап етеді, соның арқасында көптеген және әртекті шаруашылық операциялары қорытындыланады және үйлесімді ақпараттық жөнінде көрсетіледі, ол өз кезегінде әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстардың тиімділігін арттыру мақсатында қолда бар қорлардың сақталуын және ұтымды пайдалануын қатал қадағалайтын бухгалтерлік есептің бақылау қызметін (функциясын) жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстары әкімшілік шығыстар, өнімдерді өткізу мен қызметтерді көрсету бойынша шығыстар және қаржыландыруға арналған шығыстарынан тұратындықтан әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстарының тиімділігін арттыру мәселелері оның құрамдас бөліктерінің тиімділігін арттыру арқылы комплексті шешілуі керек. Сондықтан әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстарының тиімділігін арттыру мүмкіндіктерін анықтау үшін бухгалтерлік есептің бақылау қызметтерін күшейту мақсатында әкімшілік шығыстар, өнімдерді өткізу мен қызметтерді көрсету бойынша шығыстар және қаржыландыруға арналған шығындардың белгіленген есептік баптар тізбегіне сәйкес олардың сметаларын жасау керек.

Көрсетілген шығыстардың сметаларын кәсіпорындардың өздері өткен есептік кезеңдегі жетістіктер мөлшерімен және әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстарының әрбір баптарының одан әрі тиімділігін арттыру мүмкіндіктерін пайдалануды есепке ала отырып, абсолюттік сомасы және пайыздық деңгейінде есептеп белгілейді [1, 1016].

Әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстарының сметасымен сақтауға қол жеткізу көп жағдайда бас бухгалтер алдын-ала шығыстар болатын шаруашылық операцияларды жүргізгенге дейін сметаларды, келісім-шарттарды, тауар және ақша құжаттарын тексеру арқылы, сондай-ақ кәсіпорындардың жасаған барлық шығындарының құжаттарына қол қою кезінде бақылау жүргізу барысында мүмкін болады. Ол бұл құжаттарға алдағы болатын шығындарды белгіленген сметадағы лимиттермен салыстырғаннан кейін ғана қол қоюы керек, сонымен ол алдын-ала артық шығындар болып кету мүмкіндіктерін ескертеді. Бас бухгалтердің жасайтын алдын-ала бақылаусыз бірде бір шығынның түрі жасалуға тиіс емес. Алдағы болатын шығындарды әр бап бойынша белгіленген лимиттермен салыстыру арқылы бас бухгалтер тек осы мақсатқа бекітілген қаржы мөлшерінде ғана шығыстар жасауға рұқсат беруге тиіс және шығыс құжатына қол қояды, бұнымен ол жасалатын шығыстардың заңдылығын, экономикалық және шаруашылық мақсатқа лайықтылығын анықтайды.

Бухгалтерлік құжаттардың дайындау кезінде нақты шығыстардың белгіленген сметаларға сәйкестігін бақылап, сондай-ақ шығыстардың заңдылығын, экономикалық және шаруашылық мақсатқа лайықтылығын тексере отырып, бас бухгалтер шаруашылық операцияларды жүргізу барысында қорларды (қаржыларды) ұтымсыз және ұқыпсыз жұмсау болатындай жағдайларды және артық шығыстардың пайда болуын ескертіп қана қоюға тиіс емес, сонымен бірге ол сметада қарастырылған шығындарды барынша үнемдеу үшін белсенді күрес жүргізуге және шығыстардың тиімділігін арттырудың нақты мүмкіндіктерін (резервтерін) ашуы керек. Атап кету керек, өнімдер мен тауарлардың өткізу шығыстарының барлық түрлері тікелей өткізу кәсіпорындарының өзінде пайда болады және олар өнімдер мен тауарларды тасымалдау, сақтау өндеу буып-түю және өткізкізумен байланысты, сондықтан бухгалтерлік есепте шығыстардың жекелеген түрлерінің сомасы мен пайыздық деңгейіне әсерін тигізетін барлық факторлар қамтылып көрсетілуге тиіс: өнім мен тауар оралымының көлемі мен құрылымы, материалдық еңбек және қаржы қорла-

рының пайдалану дәрежесі, тауарлық-материалдық қорлардың сақталуы және басқалар. Мұнда бухгалтерлік есептің – негізгі ақпарат көзінің – экономикалық өсу факторларын күшейтудегі рөлін көтеру керек, бұған көлік құралдарын және негізгі қорларды пайдаланудың тиімділігін арттыру, айналым қаражаттарының айналымын жеделдету, еңбек өнімділігін арттыру, тауарларды өткізу шығындарының құрамындағы материалдық шығындарды төмендету және т.б. жатады. Ол үшін есептік ақпараттарды компьютерлік өңдеу негізінде бухгалтерлік есептің жеделдігін (оперативтілігін) көтеру, оның талдамалылығын кеңейту және бақылау қызметтерін күшейту қажет. Сондай-ақ мекемелер мен кәсіпорындардың материалдық, еңбек және қаржы қорларын үнемді пайдалану мүмкіндіктерін уақытында айқындау мақсатында негізгі қорлардың, айналым құралдарын және еңбек ресурстарын қолданудың нәтижелерін жедел және терең экономикалық талдау жасап, мөлшерлерден тыс қорларды анықтап, уақытында қолда бар барлық ресурстардың тиімді пайдалану жолдарын қарастыру керек.

Атап кету қажет, кәсіпорындардағы қорлардың жетіспеушілігін, ұрлануын (қымқыруын), ысырапталуын және пайдаланудағы иесіздік пен қанағатсыздық фактілерді және басқа да әр түрлі шығындарды бухгалтерлік есептің қалушылық пен жетілмегендігі және оның бақылау қызметінің нашарлауымен әділетті байланыстырады, себебі мұндай жағдайда ол кәсіпорынның қорларына, ақша және басқа да қаржыларына тиісті қорларына, ақша және басқа да қаржыларына тиісті бақылау жасауды қамтамасыз ете алмайды. Былайша айтқанда, қорларды пайдалану мақсатқа сәйкесті және тиімді ме, өнім мен тауар айналымы көлемінің өсуі оларды өткізу шығыстарының аз мөлшерімен қамтамасыз етіле ме, немесе жасалған шығындардың тиімділігі артты ма және басқа да мәселелерді тек бухгалтерлік ақпарат негізінде ғана бақылауға болады.

Өнімдер мен тауарларды өткізу шығыстарының тиімділігін арттыруда бухгалтерлік есептің рөлін күшейту үшін аталған шығыстардың әрбір бабын жеке күнделікті қатал есеп пен бақылауға алудың маңызы зор [1, 1036].

Өнімдер мен тауарларды өткізу шығыстарының құрамы көптеген факторлардың әсерінен қалыптасатын болғандықтан, әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстарының әрбір түрінің тиімділігін арттыру мен үнемдеу жолдары өзгеше, сондықтан күнделікті қатал бухгалтерлік бақылауды мынандай бағыттарда жасауға объективті қажеттілік туындайды:

- жүк тиеу-түсіру және тасымалдау жұмыстарының көлеміне қосып жазуды жою, автокөлікті қарқынды пайдалану (автомашинаның бос тұруын қысқарту, оның жүк көтерімділігін пайдалану шамасын арттыру, жұмыс уақытын ұзарту) арқылы көлік құралдарын пайдалану тиімділігін арттыруды қамтамасыз ету үшін көлік құжаттырын дұрыс жасауды;

- өндіріспен шұғылданатын мекеме қызметкерлерінің еңбек өнімділігін арттыруды, еңбекақы төлеу қорын дұрыс пайдалануды, белгіленген тәртіп пен лауазымдық жалақыны сақтауды, еңбекті дұрыс бағалау және оны еңбек жағдайының өзгеруіне қарай уақытында қайта қарауды, еңбек қорларын пайдалануды жақсартуды;

- бекітілген ставка мен жалға беру келісім-шартқа сәйкес жалға алынған жайлар үшін төйлеуге ұсынылған жал ақы сомасының дұрыстығын; әрбір кәсіпорыны (дүкен, дүңгіршек, қойма, база, т.б.) бойынша электр қуатын, отын және жайларды ұстауға байланысты жұмсалған әртүрлі материалдық шығыстардың белгіленген сметаларын (нормаларын, лимиттерін) бұзбауды;

- өнімдер мен тауарларды сақтау, өңдеу, сұрыптау, буып-түю және таңбалауға жұмсалған материалдардың (орауыш қағаз, пакеттер, жіптер, шегелер, жаңқалар, үгінділер, сабандар, сымдар және т.с.с.) және тоңазытқыш жабдықтарды ұстау (электр қуаты, аммиак, фреон, жөндеуге керек қосалқы бөлшектер және т.б.) шығындарының белгіленген сметаларын (нормаларын, лимиттерін) сақтауды (бұзбауды);

- қорлардың сақталуын қамтамасыз ету және тауарлық ысыраптарды, технологиялық қалдықтарды, құрылыс материалдары бойынша шығындар мен жоғалтуларды азайту мақсатында олардың күйін жақсарту, қозғалысы мен айналымын жылдамдату [2, 1046].

Өнімдер мен тауарлардың өткізу шығыстарының тиімділігін арттыру мақсатындағы бухгалтерлік есептің жоғарыда қаралған міндеттерін ойдағыдай орындау үшін қызметкерлердің

материалдық қорларды белгіленген сметалардан (нормалардын, лимиттерден) тыс жұмсағаны үшін материалдық жауапкершілік жұмысын жасап енгізу қажет. Бұл жерде кәсіпорындардың қорларының, ақша және басқа да ресурстарының сақталуын қамтамасыз ету мақсатында материалдық жауапты тұлғалардың жауапкершіліктерін арттыру және зерделі еңбек тәртібін күшейтуді, ұқыптылық пен үнемділік рухында тәрбиелік жұмыс жүргізу үшін бухгалтерлік есеп ақпараттарын пайдалану өте маңызды.

Әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстарының тиімділігін арттыру үшін жалпы және әкімшілік шығындар мен қаржыландыруға арналған шығындарын барынша азайтудың үлкен маңызы бар. Көрсетілген шығыстарды барынша үнемдеу мақсатына жету үшін кәсіпорындар жалпы және әкімшілік шығыстар мен қаржыландыруға арналған шығыстардың белгіленген есептік баптар тізбегіне сәйкес смета жасап, оны бекіту қажет және сметалық қаржылық тәртіпті сақтау үшін қатал бақылау қою керек. Мұндайда бас бухгалтердің рөлі есепті ұйымдастырушы ретінде тек сметадан тыс, артық шығыстар тыйым салумен ғана шектелмейді, ол сметамен қарастырылған шығыстардың әрбір түрінің тиімділігін арттыруға және мекемелердің жалпы және әкімшілік басқару аппаратын ұстау шығыстарын барынша қысқартуға жасалған шаралардың орындалуы үшін белсенді күрес жүргізуге тиіс. Жалпы және әкімшілік шығыстарының тиімділігін арттырудағы бухгалтерлік есептің рөлін күшейту жолдары жоғарыда қаралған өнімдер мен тауарларды өткізу шығындарындағыдай [3, 1056].

Әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстарының тиімділігін арттыру үшін банктер мен банк емес ұйымдардың несиелеріне (қарыздарына) сыйақы төлеуде артық шығыстар жасамауды ескерту мақсатында ықпалды шаралар қолдану қажет. Банктер мен банк емес ұйымдардың несиелері үшін сыйақы төлеу шығыстарының үнемдеу мақсатында бухгалтерлік есеп ақпараттары негізінде сатып алынған тауарлар үшін төлемдерде меншікті қаржылардың қатысу үлесін көбейтуге, сондай-ақ қорлар үшін есептесуді және тауар айналымын жылдамдату мақсатында оларды жеткізу мен өткізуге жасалған келісім-шартқа сәйкес қорларды уақытында алуға күнделікті қатал бақылау жасау керек. Бұның бәрі банктер мен банк емес ұйымдардың берген несиелерді пайдалану мерзімін қысқартуды және тиесінше берілген несиелер үшін сыйақы төлеу шығындарын азайтуға мүмкіндік туғызады.

Әкімшілік шығыстар, өнімді өткізу бойынша шығыстар, сыйақылар бойынша пайыздық шығыстарының тиімділігін арттыруда келесі (кейіннен жүргізілетін) бақылау ерекше рөл ойнайды. Ол бухгалтерлік есеп мәліметтері бойынша экономикалық талдау, құжаттық тексеру және ведомстволық және банк, қаржы және аудиторлық органдарының жүргізген тексерулері арқылы жүргізіледі. Материалдық, еңбек және қаржы қорларын ұтымды пайдаланбау және иесіздік фактілерін, өнімсіз (босқа кеткен) шығыстарды уақытында табу – кәсіпорындар шығыстарының тиімділігін арттырудағы бухгалтерлік есептің негізгі міндеттерінің бірі. Бухгалтерлік есеп кәсіпорынның жұмысындағы кемшіліктер мен жіберген қателікерді (салақтылықты) ескерте отырып, мекемедегі шығыстардың жекелеген түрлерінің тиімділігін арттыру мүмкіндіктерін анықтауға көмектесетін экономикалық талдауға бағалы ақпарат береді [4, 156].

Қорытынды экономикалық көрсеткіштерді көрсететін бухгалтерлік ақпараты жасалған шаруашылық-қаржы операцияларының заңдылығын, кәсіпорын қызметінің барысы мен нәтижелерін білуге көмектесе отырып, ол басқару мен бақылаудың маңызды тәсілі және кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметінің нәтижелілігін көтеруге белсенді ықпал жасайтын құрал болып табылады.

Мақаланы қорыта келе, қазіргі еліміздің нарықтық экономика жағдайында бухгалтерлік есептің рөлін шаруашылық операциялары мен кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметінің көрсеткіштерін тек жай ғана тіркеу қызметін атқарушы және басқа ішкі және сыртқы пайдаланушылар үшін экономикалық ақпарат жеткізуші ретінде ғана қарауға болмайды. Бухгалтерлік есеп артық кеткен шығыстарды, қорларды (қаржыларды) ұтымсыз жұмсау фактілерін айқындауға белсене қатысуы қажет және оларды ескерте отырып, ол әкімшілік кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметінің нәтижелілігін жақсарту мақсатында материал, еңбек және қаржы қорларын тиімді пайдалануға қысқа қысқа және ұзақ мерзімді экономикалық әсерлі шешімдер қабылдауға мүмкіндік туғызады.

Әдебиеттер

1. Ержанов А.К. Басқару есебі, 2009
2. Оразалин К.Ж. Кәсіпорын экономикасы, Алматы:2008
3. Нарғозиев І.Ж. Кәсіпорын экономикасы Алматы: Экономика , 2010
4. Оразбекұлы Б. Бухгалтерлік есеп және аудит негіздері: Алматы: Экономика-2011



УДК 331.23:657.1.011.52

*А. Айтқожина, магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: А.С.Дайрабаева, ст.преподаватель, к.э.н.
КазУЭФМТ*

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И ОПЛАТЫ ТРУДА И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В настоящее время в республике создана и совершенствуется правовая база в области оплаты труда, определяющая:

- государственную гарантию на оплату труда не ниже установленного минимального размера заработной платы;
- регулирование заработной платы работников бюджетной сферы;
- применение договорного принципа регулирования заработной платы между работниками, работодателями и профсоюзами.

В рыночной экономике в области оплаты труда большинство вопросов решаются посредством заключения договоров, в которых оговариваются размеры, динамика, индексация и порядок выплаты вознаграждений за труд.

Учитывая определенную неразвитость рыночных механизмов регулирования заработной платы в Республике Казахстан, обусловленную слабостью представителей работников и формальным характером действующей системы социального партнерства, в современных условиях объективно государственное вмешательство в части установления определенных гарантий в этой сфере. Такие гарантии, установленные законодательством, представляют собой определенный минимум, за который переговорный процесс выходить не должен, или, другими словами, они выступают отправной точкой в коллективных переговорах. Таким образом, государство регламентирует минимально допустимые размеры месячной и часовой заработной платы, размеров оплаты за работу в сверхурочное и ночное время, в праздничные и выходные дни и т.д.

Наиболее важным направлением государственного регулирования оплаты труда является установление минимального размера заработной платы, который гарантируется государством в соответствии с Конституцией Республики Казахстан. ТК РК дает определение минимального размера месячной заработной платы как гарантированного минимума денежных выплат работнику простого неквалифицированного труда при выполнении им трудовых обязанностей в нормальных условиях и при нормальной продолжительности рабочего времени, установленных Кодексом в месяц. Минимальный размер заработной платы в Республике Казахстан ежегодно устанавливается Законом «О республиканском бюджете» на соответствующий год. На рисунке 2 отражена динамика стабильного роста минимального размера заработной платы в республике за период с 2010г. по 2016г. [1].

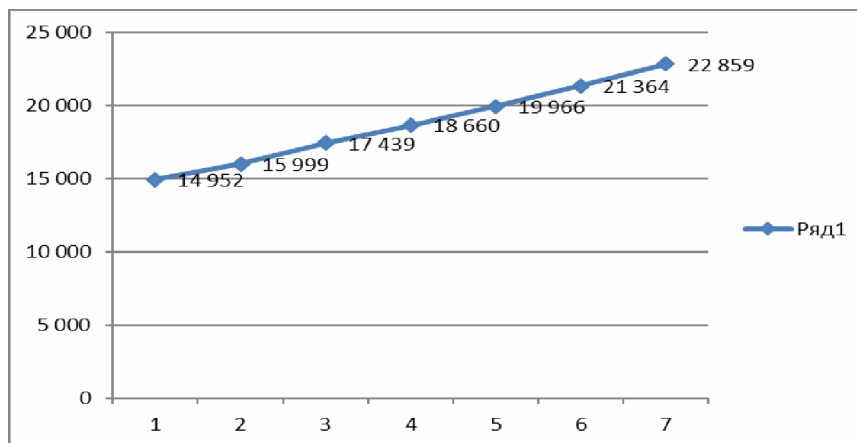


Рис. 2. Динамика изменения минимальной заработной платы в РК за период с 2010 г. по 2016 г.

Минимальный размер заработной платы не включает в себя компенсационные и стимулирующие доплаты и надбавки, а также премии и другие виды вознаграждений.

К числу государственных гарантий в сфере оплаты труда относятся: законодательное ограничение удержаний из заработной платы работников по различным основаниям, предусмотренных действующим НК РК; регламентация порядка и сроков выплаты заработной платы.

Оплата труда - это, в первую очередь, система отношений, связанных с обеспечением обязательной выплаты работнику вознаграждения за его труд в соответствии с Трудовым Кодексом Республики Казахстан и иными нормативными правовыми актами Республики Казахстан, а также соглашениями, коллективным, трудовыми договорами и актами работодателя. Условия оплаты труда, имеющиеся во внутренних документах предприятия (договора, приказы), не могут быть ухудшены по сравнению с условиями, установленными Трудовым кодексом (ст.102 Трудового кодекса) [2].

К основным проблемам действовавшей системы оплаты труда относится: несоответствие реестра должностей гражданских служащих с реальной дифференциацией функций и полномочий; несовершенство и отсутствие системности используемой таблицы коэффициентов; отсутствие единых стандартов для установления доплат и надбавок; нарушение зависимости заработной платы от конечных результатов деятельности и уровня производительности труда. И, следовательно, уровень оплаты труда гражданских служащих отстает от уровня оплаты труда в частном секторе.

С первого июля 2015 года изменения в системе оплаты труда гражданских служащих начали проводиться в три этапа:

- совершенствование основных компонентов системы оплаты труда;
- внедрение механизма оплаты труда по конечным результатам;
- введение дифференцированных доплат в зависимости от стоимости жизни в регионах [3].

Поэтому, разделены должности гражданских служащих по функциональным блокам в зависимости от специфики деятельности, уровня профессионализма, степени ответственности и сложности выполняемых работ на: управленческий персонал (А), основной персонал (Б), административный (С) и вспомогательный (Д) [4].

Выделяются две категории доплат и надбавок: это компенсирующие доплаты и надбавки в зависимости от работы во вредных и опасных условиях для здоровья труда и за особые условия труда; компенсирующие надбавки, учитывающие отраслевую специфику. Стимулирующие доплаты и надбавки будут даваться за внедрение новых методов на практике, за достижения и выслугу, за ученую степень, за повышение квалификации.

Общий размер надбавок и доплат к должностному окладу до недавнего времени составляло до 70% от его заработной платы. В некотором смысле это приводит к деформации структуры заработной платы и уменьшению ее основной части. Оптимизация всех доплат и надбавок усилит зависимость размера заработной платы от условий труда и зависимости от отраслевой специфики.

Новые системы организации труда и заработной платы должны обеспечить сотрудникам материальные стимулы. Учет труда и заработной платы должен обеспечить оперативный контроль над количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы и выплаты социального характера. Необходимо учитывать так же, что формирование и величина прибыли зависят от выбранной системы оплаты труда.

Таким образом, расходы на вознаграждение за труд составляют значительную часть расходов большинства предприятий. Отсюда, значение изучения состояния оплаты труда, его размера, форм и систем оплаты, учета и анализа за расходами по оплате труда становится особенно актуальным. Каждый работник имеет право на вознаграждение. Система учета оплаты труда требует жесткого контроля и грамотной обработки данных, а также в информировании руководящего персонала о состоянии оплаты труда на предприятии.

Предприятия самостоятельно определяют формы и системы оплаты труда лиц, работающих в них. Заработки каждого члена трудового коллектива обуславливаются его трудовым вкладом и размером той части полученного дохода, которая направляется на оплату труда. Формы оплаты труда отличаются большим разнообразием. Виды, формы и системы заработной платы - это способ установления зависимости между количеством и качеством труда, то есть между мерой труда и его оплатой. Для этого используются различные показатели, отражающие результаты труда и фактически отработанное время.

Для более полного методического и административного обеспечения Учетной политики в области учета труда и заработной платы предприятие разрабатывает и утверждает следующие Положения: «Положение об оплате труда»; «Положение о персонале»; «Положение об аттестации работников».

Заработная плата работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с системами оплаты труда, действующими в данной компании.

Для регулирования оплаты труда работников бюджетной сферы предназначено Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2015 года № 1193 «О системе оплаты труда гражданских служащих, работников организаций, содержащихся за счет средств государственного бюджета, работников казенных предприятий». Она представляет собой шкалу тарификации и оплаты труда всех категорий работников от рабочего разряда до руководителей организации с приложениями по квалификационным характеристикам и реестру должностей.

Оплата труда работников не бюджетной сферы (частных организаций, акционерных обществ, товариществ с ограниченной ответственностью и т. д.) определяется собственником предприятия, исходя из законодательно установленного минимального размера оплаты отраслевых и специальных соглашений, закрепленных в договорах и контрактах, и регулируется действующей системой налогообложения на прибыль (доход) предприятия.

Гибкие системы стимулирования на сегодняшний день получили широкое распространение в зарубежных странах с развитой экономикой. Причем гибкость в оплате труда проявляется не только в виде дополнительных индивидуальных доплат к заработной плате. Спектр гибких выплат достаточно широк.

Основными проблемами в механизме стимулирования наемных работников являются:

- недостаточная гибкость механизма формирования оплаты труда, его неспособность реагировать на изменения в эффективности и качестве труда отдельного работника;
- отсутствие вообще какой-либо оценки или необъективная предпринимателем оценка индивидуальных трудовых показателей наемных работников;
- отсутствие справедливой оплаты труда руководителей, специалистов и служащих;
- наличие необоснованных соотношений в оплате их труда;
- негативное отношение персонала к размеру оплаты их труда и к существующей системе оплаты.

Справедливая оплата руководителей, специалистов и служащих также должна быть основана на тех же принципах, но с применением специфических для этих категорий работников показателей, учитывающих сложность решаемых задач, уровень ответственности, число подчиненных и др. Именно с применением гибких систем оплаты труда, с использованием обоснованной оценки рабочего места и должностных обязанностей и последующим участием работников в прибылях и коллективных премиях за снижение доли затрат на оплату труда в себестоимости продукции может быть преодолено негативное отношение персонала к существующей системе оплаты их труда и размеру этой оплаты. Результатом действия системы стимулирования должно быть повышение эффективности деятельности предприятия, чего можно добиться, в свою очередь, за счет повышения эффективности и качества труда каждого работника предприятия. При этом предпринимателю нужно руководствоваться необходимостью привлечения и сохранения на длительный срок высококвалифицированных работников, повышения производительности труда и повышения качества выпускаемой продукции, увеличения отдачи от вложений в персонал, повышения заинтересованности работников не только в личных успехах, но и в успехах всего предприятия в целом и, наконец, повышения социального статуса работников.

Поэтому применяются как материальные, так и нематериальные формы стимулирования персонала, которые включают заработную плату, различные системы участия в прибылях, системы коллективного премирования, индивидуализацию заработной платы, моральные стимулы, стимулирование работников, занимающихся творческим трудом, путем применения свободного графика работы, социальные льготы для сотрудников. Система стимулирования должна соответствовать принципу: оплата должна соответствовать труду.

Литература

1. Основные индикаторы рынка труда по месяцам 2010-2016гг. (оценочные данные)//Официальная статистическая информация Оперативные данные (экспресс информация, бюллетени) Труд.
2. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V (с изменениями и дополнениями от 06.04.2016 г.)
3. ИА Новости-Казахстан / <http://www.zakon.kz>
4. Постановления Правительства РК об изменениях и дополнениях в Постановление «О системе оплаты труда гражданских служащих, работников организаций, содержащихся за счет средств государственного бюджета, работников казенных предприятий от 27.11.2015 № 957



УДК 339.177.3:339.371.22

А. Алтыспекова

*Научный руководитель: А.А. Кажмухаметова, к.э.н., ст.преподаватель
КазУЭФМТ*

ФУНКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Общественное питание является одной из отраслей, которая направлена на удовлетворение потребностей населения. Социальная направленность современной рыночной экономики, ориентация на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и развитие человека, со всей остротой выдвигают необходимость качественных изменений этой сферы услуг.

Результаты деятельности этой сферы носят многофункциональный, комплексный характер, увеличивают свободное время населения, освобождают его от трудоемких работ по ведению домашнего хозяйства, способствуют рациональному использованию денежных доходов. Пред-

приятия общественного питания играют важную роль в удовлетворении потребностей населения, и в системе инфраструктуры национальной экономики рассматриваются как общественно-организованная форма удовлетворения потребностей людей в готовой пище. Общественное питание является устойчивым каналом реализации продовольственных товаров, однако за последние годы произошли заметные сдвиги потребления данных товаров. Сложившаяся в свое время система общественного питания преобразуется в соответствии с изменившимися условиями производства, распределения и потребления продуктов питания. При этом имеют место некоторые негативные явления, в том числе структурно-ассортиментная несбалансированность спроса и предложения, а так же несбалансированность предложения и платежеспособного спроса в результате снижения реальных доходов основной массы населения.

В связи с этим необходим подход к исследованию сферы общественного питания, адекватный складывающимся рыночным условиям, разработка основ формирования стратегии развития общественного питания. В настоящее время подобных разработок на методологическом и на методическом уровнях не достаточно.

Багиев Г.Л. выделяет два основных уровня рассмотрения проблем развития общественного питания: региональный и уровень предприятия. Наиболее важен региональный уровень рассмотрения, так как «развитие такой жестко коммерциализированной отрасли как общественное питание в максимальной степени определяется расселенческими характеристиками: плотностью населения, социально-демографическим составом населения, среднем уровне материальной обеспеченности жителей и т.д. Поэтому оптимизация структур управления данной системой должна осуществляться именно на уровне региона» [1, с. 48].

Функции системы общественного питания определяются, прежде всего, особенностями данного вида услуг. При рассмотрении услуг общественного питания надо исходить из представления понятия услуги как маркетингового продукта и его «многоуровневого» представления, которое упоминалось выше. Такое представление в частности предложено в рамках атрибутивной теории продукта Т. Левитта, согласно которой родовой продукт определяется как базовые умения, свойства, характеристики и ресурсы необходимые для участия в рыночном процессе, и представлен в виде ядра окруженного тремя концентрическими кругами (кольцами). Внутреннее кольцо, окружающее ядро (первый уровень), или «ожидаемый продукт», обозначает минимальные ожидания клиентов.

Следующий уровень соответствует «расширенному продукту» и включает то, что может отличать данный продукт от его рыночных аналогов в части дополнительных преимуществ, связанных с его приобретением и потреблением. По мере того как клиенты привыкают к таким преимуществам, они перестают рассматриваться как дополнительные и становятся частью ожидаемого продукта.

Последний внешний круг является потенциальным продуктом, состоящим из всего, что потенциально достижимо и реализуемо в перспективе для привлечения и удержания клиентов, в отличие от расширенного продукта, который фиксирует только то, что уже было сделано в этих целях.

Мотышина М.С. рассматривает в качестве центра модели не сам продукт, а ту пользу, которую получит клиент после приобретения этого продукта. Так, останавливаясь в отеле на ночь, клиент на самом деле приобретает покой и сон, а не апартаменты; посетитель престижного ресторана удовлетворяет потребности в поддержании своего имиджа, а клиент системы быстрого питания приобретает время [2, с 90].

Услуги общественного питания выполняют целый ряд важных социально-экономических функций, таких как:

- удовлетворение объективных потребностей населения в готовой пище и услугам по ее общественно-организованному потреблению;
- удовлетворение субъективных социально-культурных потребностей населения (общение, досуг, отдых);
- совершенствование структуры использования свободного времени потребителей;
- повышение реальных доходов потребителей за счет рационализации структуры расходов;

- повышение реальных доходов малоимущих и незащищенных слоев населения [3, с. 15].

Первоначальной функцией услуг общественного питания является обеспечение потребностей в пище, то есть удовлетворение физиологических потребностей. В то же время общественное питание дает возможность реализовать потребность в отдыхе, общении и развлечении, разнообразит досуг. В современном мире функции общественного питания не ограничиваются только созданием условий для питания и отдыха, а распространяют свое влияние на многие сферы: здравоохранение (лечебное и рациональное питание, быт, культура кулинарное искусство), досуг (культурно-развлекательные программы), образование и просвещение, туризм и отдых.

Общественное питание, помимо этого, является механизмом социализации индивида. Под социализацией через общественное питание понимается выполнение таким социальным институтом, как система общественного питания определенных функций, связанных с решением разнообразных социальных задач общества и индивидуума. Общественное питание выступает в качестве одного из инструментов решения комплекса задач по воспитанию, образованию, социальной защите, развлечению, общению и т.д. Функции общественного питания как формы удовлетворения только физиологических потребностей по мере развития общества становятся все более гибкими, разнообразными, сочетаются с новыми функциями.

Таким образом, можно говорить, что общественное питание выполняет две основные функции: это, во-первых, воспроизводство человека, его физических возможностей; во-вторых, социализация индивидуумов посредством различных систем общественного питания.

Чернов Г.Е. отмечает, что особенностью услуг общественного питания является их комплексный, многофункциональный характер, который обеспечивается наличием многопрофильных предприятий различного типа и масштаба, удовлетворяющих данные потребности. Необходимо также обратить внимание на такую особенность услуг как непостоянство их качества. Данное обстоятельство делает конкурентную борьбу чрезвычайно острой, поскольку производитель услуги общественного питания вынужден постоянно искать дополнительные конкурентные преимущества, которые бы позволили элиминировать потенциально возможное в отдельных случаях падение качества предоставляемых услуг. К такого рода конкурентным преимуществам могут быть отнесены система стандартизации всех элементов процесса приготовления пищи и обслуживания. Система контроля качества приготовления пищи и других составляющих процесса обслуживания усиления внимания к сопутствующим услугам. Например, развлекательного характера и целый ряд других вариантов [4, с. 23].

Еще одна важная особенность услуги – ее несохраняемость. Указанная особенность проявляет себя в общественном питании не только в виде незаполнения посадочных мест, но также и в виде невозможности хранения определенных продуктов питания дольше установленного времени. Таким образом, в общественном питании мы имеем дело с несохраняемостью услуги и с ограниченной сохранимостью блюд как результатом деятельности предприятий общественного питания [5, с. 121].

Услуги общественного питания также носят интегрированный характер, характеризуются высокой связностью. Это обусловлено как внутренними особенностями данных услуг (коммуникативным характером), так и интеграционными процессами в современном обществе. Следует отметить, что ОП является отраслью, где уже на ранних этапах реформ наметились перспективы международного сотрудничества. Общественное питание по своей сути интернационально, во многих своих формах оно нацелено на определенные стандарты национальных кухонь. Слияние национального и интернационального факторов в производстве услуг общественного питания приводит к тому, что в различные государства активно проникает капитал тех стран, национальные кухни которых пользуются во всем мире наибольшей популярностью. Причем этот процесс двояко направленный: как традиции влияют на проникновение капитала, так и расширение иностранных инвестиций влечет за собой рост интереса к национальным кухням других народов. Наиболее характерные примеры – китайская кухня, которая развивается во всем мире благодаря широкой экспансии китайского капитала; индийская кухня, чрезвычайно популярная в Западной Европе и США; американские системы фаст-фуда с соответствующими вложениям американского капитала. Весьма популярны французская, итальянская, японская кухня.

Особенность услуг общественного питания также состоит в том, что они довольно тесно переплетаются с другими сферами деятельности. В частности общественное питание является неотъемлемой частью туристического и гостиничного бизнеса, который предусматривает наличие отраслей различного класса с использованием разнопрофильных предприятий общественного питания.

Важной отличительной особенностью общественного питания является возможность обеспечения необходимых условий для соблюдения определенного способа организации питания с помощью трех функций: производства, реализации и организации потребления, тесно связанных между собой. Эти функции характеризуют особенности общественного питания как системы. Методологически неверным является разрыв этих функций. Так, некоторые экономисты на основе функции реализации причисляют общественное питание к торговле и не признают его самостоятельности; другие только в функции организации потребления видят специфическую особенность общественного питания, а такая точка зрения значительно сужает роль отрасли, и т.д. [6, с. 48].

Функция общественного питания и торговли по реализации готовой продукции не являются тождественными. Для общественного питания эта функция почти всегда дополнена предоставлением условий для потребления пищи, а не только торговли. Кроме того, в общественном питании присутствует также функция приготовления пищи, которая сближает эту отрасль с пищевой промышленностью, но более широкий спектр функций общественного питания отличает его от последней. Так, функция приготовления (производства) продуктов питания в столовых, кафе, ресторанах и так далее отличается от схожей функции в промышленности тем, что общественного питания в качестве товара выступают «потребительские комплексы» (блюда), которые обеспечивают полный рацион дневного питания. Кроме того, предприятия общественного питания занимаются оформлением этих блюд для отпуска потребителям, то есть организуют процесс питания, что является только функцией общественного питания, но не входит в задачи ни торговли, ни пищевой промышленности.

На наш взгляд, функции, которые объективно выполняет общественное питание, не только взаимосвязаны, но и образуют устойчивую целостность. Это означает, что функции производства, реализации и организации потребления не просто механически соединены между собой, а образуют иерархическую структуру и выступают как подсистемы.

Следует отметить, что в настоящее время, хоть и сохранилась общая структура предприятий общественного питания по реализации трех выделенных функций (производство, реализация и предоставление условий для потребления и отдыха), происходит существенная перестройка самого процесса организации питания как по сокращенной схеме (производство и потребление), так и по развернутой (весь цикл, включая отдых). В первом случае начинает преобладать система «быстрого» питания, в которой процесс организован более технологично, чем в традиционных предприятиях; сами предприятия разнообразнее по ассортименту (если не в рамках отдельного предприятия, то в рамках общей сети общественного питания).

В экономической литературе существуют различные характеристики результатов общественного питания: качество общественного питания, труда, услуг, обслуживания, кулинарной продукции; культура обслуживания и т.д. самым емким представляется понятие качество обслуживания; оно охватывает все общественные функции, выполняемые отраслью.

Выполняя функции производства, реализации и организации потребления пищи, как правило, органически связанные и совпадающие во времени и в пространстве, предприятия общественного питания должны исходить из принципа, что можно достичь наилучшего положения фирмы в рыночной системе, только удовлетворяя потребности клиентов.

Литература

1. Багиев Г.Л. Маркетинг-менеджмент в системе организации общественного питания: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2008. - 204 с.
2. Мотышина М.С. Менеджмент в сфере услуг. Теория и практика. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2013, с.149.

3 Павлов В.В. Экономические основы формирования стратегии развития общественного питания в регионе: автореф. дис. канд.экон.наук. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2009. - 24 с.

4 Чернов Г.Е. Управление системой общественного питания. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2010. - 127 с.

5 Русакова О. В. Функции и особенности системы общественного питания // Молодой ученый. - 2012. - №7. - С. 121-123.

6 Чернов Г.Е. Социально-ориентированные системы общественного питания. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2011. - с. 129.



УДК 657: 631.1

Ж. Асанова, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **А.С. Дайрабаева**, к.э.н., ст.преподаватель

КазУЭФМТ

СИСТЕМА КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

Важную роль в процессе калькулирования играет производственный учет, перед которым стоят следующие задачи: учет выпуска продукции по ассортименту и качеству; проведение мероприятий по снижению ее себестоимости; организация достоверного учета затрат на производство; правильное калькулирование себестоимости продукции; выявление неиспользованных резервов производства, потерь и непроизводственных расходов.

Изучение экономической литературы показало, что на современном этапе освещаются аспекты учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции согласно общепринятых особенностей. На современном этапе развития вопросы учета затрат на предприятиях рассмотрены в работе таких авторов как Бабаев Ю. А. [1], Безруких П.С. [2], Карпова Т.П. [3], Керимов В.Э. [4], Назарова В.Л., Фурсов Д.А., Фурсова С.Д. [5], Радостовец В.К. [6], Хорнгрен Ч.Т., Дж.Фостер [7].

Важнейшим фактором получения достоверных данных о себестоимости продукции и финансовых результатах деятельности предприятия является определение состава производственных затрат, а четкая классификация затрат – важнейшая предпосылка правильной организации учета и исчисления себестоимости продукции.

Себестоимость продукции - это один из основных показателей работы предприятия. Исчисление себестоимости продукции называется калькуляцией. Различают плановую, сметную, нормативную и отчетную (фактическую) калькуляции [2]:

1. Плановые калькуляции определяют среднюю себестоимость продукции на плановый период. Их составляют исходя из норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии, затрат труда, использования оборудования и норм расходов по организации обслуживания производства. Для планируемого периода нормы расходов являются средними.

2. Сметная калькуляция - это разновидность плановой, которую составляют на разовое изделие или работу для определения цены, расчетов с заказчиками и т.п.

3. Нормативные калькуляции составляются на основе действующих на начало месяца норм расхода сырья, материалов и других затрат. Их называют текущими нормами затрат. Текущие нормы затрат соответствуют производственным возможностям предприятия на данном этапе. В начале года текущие нормы затрат, как правило, выше средних норм затрат, заложенных в плановую калькуляцию. В конце года текущие нормы затрат ниже. Естественно, нормативная себестоимость продукции в начале года будет выше плановой, в конце года.

4. Отчетные или фактические калькуляции составляют по данным бухгалтерского учета о фактических затратах на производство продукции, они отражают фактическую себестоимость про-

дукции, (в фактическую себестоимость продукции включаются и не планируемые непроизводственные расходы.)

Исчисляют себестоимость продукции разными методами. В большинстве авторы, под методом калькуляции понимают систему приемов, используемых для исчисления себестоимости единицы продукции.

По нашему мнению точное определение методу учет затрат дали экономисты Безруких П.С., Ивашкевич В.Б., Кондраков Н.П. «Под методом учетом затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимаются совокупность приемов организации документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции и необходимой информации для контроля за процессом формирования себестоимости продукции» [5, с.290].

Как отмечает К.Друри, в себестоимость продукции включаются те затраты, которые относятся на товары купленные или произведенные для перепродажи. При учета затрат на производство продукции следует различать затраты [8]:

- входящие в себестоимость продукции;
- затраты отчетного периода.

Все специалисты в области бухгалтерского учета отмечают, что выбор метода определяется типом производства, наличием незавершенного производства, длительностью производственного цикла, номенклатурой вырабатываемой продукции, сложностью производства.

Достоверность калькуляции во многом зависит от выбора статей расходов, объектов учета и калькулирования, калькулированных единиц, метод распределения накладных расходов.

Различия в учете затрат на производство связаны с различием технологии производство, выбором объекта учета затрат и калькулирования.

По объектам учета затрат производится группировка производственных затрат для целей управления себестоимостью. Объекты учета и калькулирования в зависимости от технологии и характера продукции.

Все виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями; обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием участка возникновения отклонений, причин и виновников отклонений; учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате внедрения организационно-технических мероприятий, и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции.

Как видно из перечисленных объектов учета затрат и объектов калькулирования их множество и организации принимают те объекты, которые свойственны их технологии производства. В качестве объектов учета затрат и объектов калькулирования могут выступать одни и те же признаки группировки затрат и наоборот эти признаки могут быть различными внутри одной организации.

Так в некоторых отраслях промышленности, где отсутствует незавершенное производство (НЗП) объекты учета и объекты калькуляции совпадают. Например, в индивидуальном производстве – мебельное производство на заказ, авиастроение, самолетостроение, строительное производство.

Существует множество методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

При этом всю их совокупность российские ученые-экономисты Безруких П.С., Ивашкевич В.Б., Кондраков Н.П. группируют следующим образом [20, с. 291]:

- по оперативности контроля методы можно подразделить на методы учета затрат в процессе производства продукции и методы учета прошлых затрат.
- по объектам учета затрат обычно выделяют методы учета затрат при массовом и серийном производстве и при индивидуальном и мелкосерийном производстве.

А вот Карпова Т.П. [8, с.191] расширяет до трех признаков применительно к действующей системе классифицирует, следующим образом (рисунок 1).

Такой же классификации придерживаются и отечественные ученые-экономисты Назарова В.Л., Фурсов Д.А., Фурсова С.Д. [5].

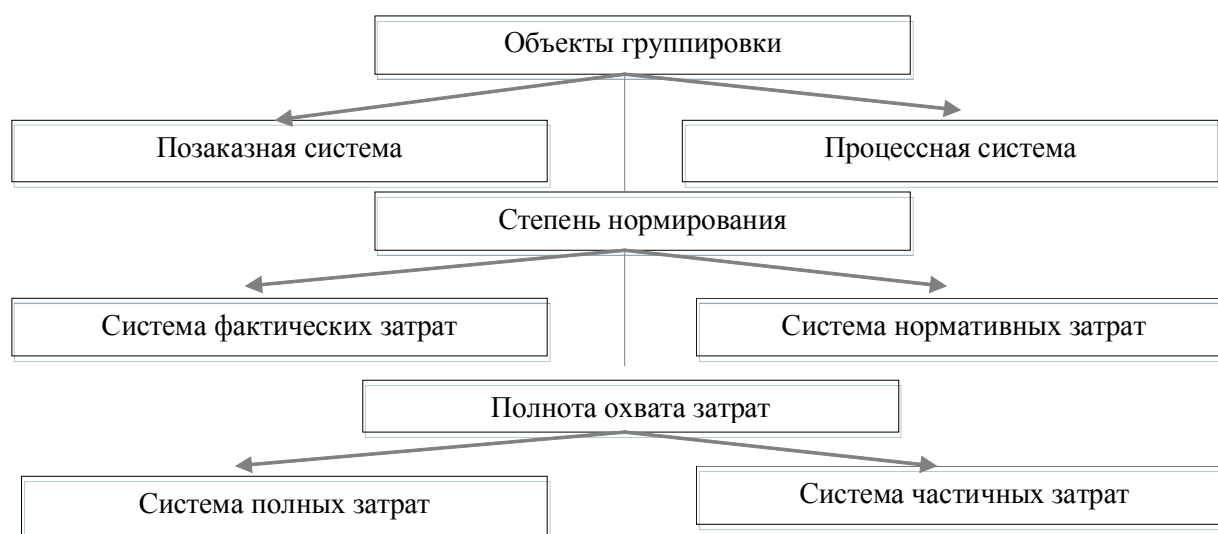


Рис. 1. Классификация систем учета затрат на производство

Теперь перейдем описанию этих методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

Нормативный метод применяют, как правило, в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной, сложной продукции. Сущность метода в следующем [6].

Фактическая себестоимость определяется сложением суммы затрат по текущим нормам с величиной отклонений от норм и величиной изменений норм.

Отклонения фактических затрат определяют методом документирования (инвентарным методом). Текущий учет затрат по нормам и отклонений ведут по прямым расходам (сырье, материалы, заработная плата). Отклонения по косвенным расходам распределяются между видами продукции по истечении месяца. Аналитический учет затрат на производство продукции ведут в карточках или оборотных ведомостях, которые составляют по отдельным видам или группам продукции.

Нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции обеспечивает оперативный контроль за производственными затратами по текущим нормам, а также контроль отклонений от норм и точное калькулирование себестоимости продукции.

Позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяется на ремонтных работах и некоторых других. В данном случае объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ. Заказом может быть изделие, ремонтные, монтажные или экспериментальные работы. Заказы могут выдаваться не на изделие в целом, а на его агрегаты или узлы, представляющие законченные конструкции.

Для учета затрат на каждый заказ открывают отдельный аналитический счет с указанием шифра заказа. Учет прямых затрат ведут на основании первичных документов по учету выработки, расходу материалов и т.п. Косвенные расходы распределяют между отдельными заказами условно по принятым в данном производстве способам. При позаказном методе учета затрат отчетную калькуляцию составляют после выполнения заказа [9].

Попередельный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяется в производствах с комплексным использованием сырья и в отраслях промышленности с массовым и крупносерийным производством, где сырье и материалы проходят несколько фаз обработки (переделов). Затраты учитывают не только по видам продукции и статьям калькуляции, но и по переделам.

При комплексном использовании сырья или полуфабрикатов продукцию различных сортов и марок переводят в условный сорт с помощью системы коэффициентов, а при изготовлении из одного и того же вида сырья нескольких продуктов выделяют основной продукт. Остальные продукты рассматриваются как побочные и оцениваются по установленным ценам. Стоимость побочной продукции вычитают из общей суммы затрат на производство, а оставшиеся затраты относят на себестоимость основного продукта.

При поперечном методе используют важнейшие элементы нормативного метода - систематическое выявление отклонений фактических затрат от текущих норм (плановой себестоимости) и учет изменений этих норм. В первичной документации и оперативной отчетности фактический расход сырья, материалов, полуфабрикатов, энергии и другого вида затрат сопоставляют с нормативным. Использование элементов нормативного метода позволяет контролировать затраты на производство, вскрывать причины отклонений от норм, выявлять резервы снижения себестоимости продукции.

Попроцессный (простой) метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяют в отраслях с узкой номенклатурой продукции и где незавершенное производство отсутствует полностью или частично. Калькулирование производится по статьям, а фактические затраты на производство группируются по основным процессам производства, то особенности производства и управления на предприятиях определяют содержание калькуляционных статей.

Одной из таких систем является система калькулирования себестоимости продукции по переменным затратам.

Калькуляция себестоимости продукции по переменным затратам обеспечивает контроль над постоянными затратами, за вложениями в получение прибыли каждого выпускаемого вида продукта, за соблюдением ассортимента выпуска продукции. Такие калькуляции выявляют неконтролируемые центрами ответственности затрат, различия между прибыльными и неприбыльными операциями, поведение затрат относительно нормативов. Основным принципом контроля является следующей зависимостью (рисунок 2):

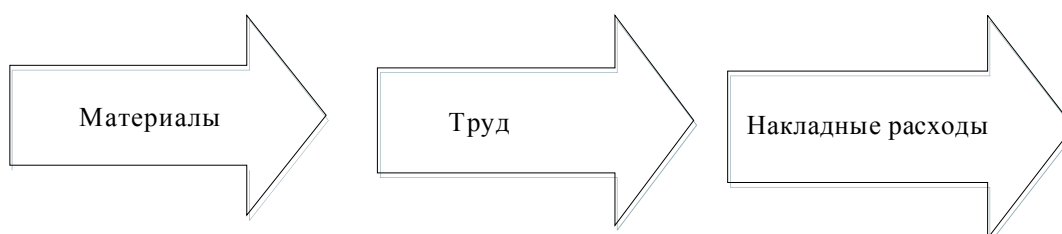


Рис. 2. Принцип зависимости в целях контроля

В этих целях используют простейшее выражение для расчета коэффициента контроля затрат [10]:

- Прямые или переменные (отнесенные - неотнесенные) накладные расходы;
- Основные материалы + Живой труд (первичные затрат).

Другим важным моментом калькуляции себестоимости продукции по переменным затратам является связь калькуляции с анализом безубыточности производства, которая формирует информацию для расчета оптимального соотношения объема и прибыли.

К преимуществам выбора принципа калькулирования по переменным затратам следует отнести его непосредственное влияние на установление цен на изделия, стимулирование производительности различных сегментов бизнеса.

Многие отечественные и зарубежные ученые-экономисты, исследовавшие эту систему, как Асылбеков И. [11], Друри К. [8], Хорнгрен Ф. [7], Назарова В.В. [5], Дюсембаев К.Ш., Сатенов Б.И. [12] приводят и недостатки системы учета и калькулирования по переменным затратам («директ - костинг») и к ним можно отнести:

- трудности в разделении затрат на постоянные и переменные. Значительная часть смешанных расходов может быть квалифицирована по-разному, например в зависимости от применяемого метода деления затрат на постоянные и переменные, а это будет сказываться на результатах;

- необходимость для большинства компаний наличия информации о величине полных затрат, прежде всего для определения цены изделия, так как в ценах в долгосрочном плане необходимо обеспечивать покрытие всех затрат предприятия. При отсутствии данных о полной себестоимости велик риск несоблюдения этого условия;

- наличие некоторых трудностей при формировании внешней отчетности.

Калькулирование себестоимости продукции по переменным затратам - система управленческого учета, базирующаяся на категории переменных (либо частичных) затрат. Эта система не лишена недостатков, но имеет и некоторые преимущества по сравнению с системой полного учета и распределения затрат. Выбор одной из них зависит прежде всего от практической пользы применения той или иной системы.

Следовательно, в системе управления себестоимостью и управления производством большое имеет большое значение калькулирование себестоимости отдельного вида продукции. Составление калькуляций в целях определения себестоимости продукции (работ, услуг) зависит от метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг). В зависимости от особенностей организации производства на соледобывающих предприятиях может применяться один из вышеперечисленных методов: простой, попроцессный и нормативный. Применение того или иного метода на предприятиях производства насосного оборудования устанавливается в соответствии с положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

Литература

1. Бабаев Ю. А., Макарова Л. Г., Борисова Е.Ю. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, работ, услуг. - М.: Вузовский учебник, 2009. - С. 46.
2. Безруких П.С. Бухгалтерский учет. - М.: «Бухгалтерский учет», 1996. - 576 с.
3. Карпова Т.П. Управленческий учет: учебник для вузов. - М.: Инфра-М, 2009. - 341 с.
4. Керимов В.Э. Управленческий учет: Учебник. - М: "Маркетинг", 2009. - 268 с.
5. Назарова В.Л., Фурсов Д.А., Фурсова С.Д. Управленческий учет: Учебник. - Алматы: Экономика, 2004. - 308 с.
6. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятии. – Алматы: Центраудит-Казахстан, 2002.
7. Хорнгрен Ч.Т., Дж.Фостер., Ш. Датар Управленческий учет - Питер, 2007.
8. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебн. Пособие для вузов/Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили.- Москва: Аудит «ЮНИТИ», 1998. - 783 с.
9. Горелова М.Ю. Управленческий учет. Методы калькуляции себестоимости. - М.: 2007. - 322с.
10. Управленческий учет по видам деятельности: Лекции и практикум в таблицах и схемах/ ред.: Т. Е. Гварлиани. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 304 с.
11. Асылбеков И. Калькуляция себестоимости по методу «Директ-костинг». Ее достоинства и недостатки/ /КарГУ Молодежь и актуальные проблемы современного мира. - 2009. - №4. - с.66
12. Дюсембаев К.Ш., Сатенов Б.И. «Директ-костинг»: теория, методология и практика: Монография.- Алматы: Экономика, 2002. - 190 с.



ҚҰРЫЛЫС САЛУҒА ЖАСАЛҒАН ШАРТ БОЙЫНША ТАБЫСТАР МЕН ШЫҒЫСТАРДЫ ТАНУ

Құрылыс-монтаж жұмыстарын тапсырыс беруші мен мердігерлік кәсіпорынның арасындағы жасалған келісімнің шарттарына сәйкес, жұмыс жүріп жатқан кезеңдегі әрбір ай сайын жасалып отырған есептеулерді ескере отырып, мерзімінде, яғни технологиялық кезеңнің аяқталуына байланысты құрылыс нысанын тапсырыс беруші бас мердігерден қабылдап алуы тиіс.

Келісімдегі шарттардың баптарын бұлжытпай орындап, мемлекеттік қабылдау комиссиясының шешімімен тапсырылған құрылыс нысанына тапсырушы мен бас мердігер арасында қорытынды есептесулер жасалады. Нормативтік заңға сәйкес аяқталған құрылыс нысанына типтік үлгідегі №КС-2 құжаты толтырылады [1].

Үлгі толтырылып, екі жақтан жауапты тұлғалардың қолы қойылып, мөрмен расталғаннан соң, құрылыс нысаны басталған мерзімнен аяқталғанға дейінгі аралықтағы нысанға қатысты қаржылық операциялар жөнінде құжаттап, қызмет көрсетілген банк филиалына өткізілуі тиіс.

Аяқталған құрылыс нысандары үшін есептесу тәртібіне төмендегілер жатады:

1) егер ай сайын мердігер тапсырыс берушіден аванс ретінде ақша қаражатын алған болса, онда №3 үлгідегі анықтаманы толтырып, әрбір айдағы алған ақша сомасы көрсетілген банктік төлем құжаттарының тіркемесін өткізуі қажет;

2) егер алынған соманың мөлшері объектінің бағасынан артық болса, тапсырыс берушіге қалдық ақшаны банк арқылы қайтару керек;

3) егер алынған соманың мөлшері объектінің бағасынан кем болса, онда жетіспеген сома мөлшеріне банк арқылы инкассаға төлем талабын қою керек.

Кәсіпорында құрылыс шартына байланысты табыстар мен шығындар есепті кезең соңына құрылыс салуға жасалған шарт бойынша жұмыстардың аяқталу сатысына қатысты түсімдер мен шығыстарды тану «орындалған жұмыстың үлесі бойынша» анықталады. Осы әдіске сәйкес шарт бойынша түсімдер белгілі бір аяқталу сатысына жету кезінде шеккен шарт бойынша шығындармен қатыстылықта болады, бұл ретте олар есептілікте жұмыстардың аяқталған бөлігіне жатқызылуы мүмкін түсімдер, шығыстар және пайда туралы хабарлама беріледі. Бұл әдіс құрылыс салуға жасалған шарт бойынша жұмыстардың көлемі және кезең ішіндегі қызмет нәтижелері туралы пайдалы ақпарат береді. «Орындалған жұмыстың үлесі бойынша» әдіске сәйкес құрылыс салуға жасалған шарт бойынша түсім тиісті жұмыс орындалған кездегі есепті кезеңдердегі пайда мен залал туралы есепте көрсетіледі. Құрылыс салуға жасалған шарт бойынша шығындар әдетте жұмыс орындалған кезде осы кезеңдерге жататын жұмыс орындалған кезде есепті кезеңдердегі пайда мен залал туралы есепте көрсетіледі. Алайда шарт бойынша сомалық шығындардың шарт бойынша сомалық кірістен күтілетін артуы шығыс ретінде дереу танылады.

Құрылыс шартының нәтижесі компания одан экономикалық пайда алуы ықтимал жағдайында ғана, сенімді түрде бағалануы мүмкін. Алайда, ендігі жерде құрылыс салуға жасалған шарт бойынша кіріске енгізілген және ендігі жерде пайда мен залал туралы есепте танылған соманы алу мүмкіндігіне қатысты екіұштылық туындаған кезде алынуы мүмкін емес сома, немесе өтелуі ықтимал болудан қалған сома құрылыс салуға жасалған шарт бойынша түсім сомасын түзету ретінде емес, қайта шығыс ретінде танылады.

Шарттың орындалу сатысы бірқатар әдістермен анықталуы мүмкін. Компания ол әдістерден орындалған жұмыстың сенімді түрде өлшенетінін қамтамасыз ететін әдісті пайдаланады. Шарттың сипатына қарай бұл әдістерге мыналар жатады:

- есеп жасалған күні жұмыстарды орындау үшін шеккен құрылыс салуға жасалған шарт

бойынша шығындардың құрылыс салуға жасалған шарт бойынша жалпы шығындардың есептік деңгейіне қатынасын айқындау;

- орындалған жұмыстарды байқау;
- құрылыс салуға жасалған шарт бойынша орындалған жұмыстардың қандай да бір табиғи үлесін нақты есептеу.

Тапсырыс берушілерден алынған аралық төлемдер мен аванстар көбінесе орындалған жұмысты көрсете бермейді [2].

Орындалу сатысы есеп жасалған күні шеккен шарт бойынша шығындарға қатынасы бойынша анықталған кезде, тек орындалған жұмысты көрсететін құрылыс салуға жасалған шарт бойынша шығындар ғана белгілі бір күнге шеккен шығындарға жатқызылады. Құрылыс салуға жасалған шарт бойынша орындалған жұмыс дәрежесін көрсетпейтін шығындардың мысалдары мыналар болып табылады:

- құрылыс алаңына жеткізілген немесе шарттың орындалуы жағдайында пайдалану үшін кейінге қалдырылған, бірақ әлі пайдаланыла қоймаған немесе, егер осы материалдар осы шарт үшін арнайы дайындалмаған болса, құрылыс салуға жасалған шарт бойынша пайдаланылмаған немесе қолданылмаған материалдардың құны сияқты, құрылыс салуға жасалған шарт бойынша болашақ қызметке жататын шығындар;

- көмекші мердігер шарттары бойынша орындалған жұмыстар есебіне көмекші мердігерлерге аванстық төлемдер.

Кәсіпорын шығын ретінде қайтаруға деген мүмкіндігі нольге тең болатын шығындарды таниды. Егер де серіктестік келісім-шарт бойынша жалпы шығындар жалпы табыстан жоғары болған жағдайда, күтілетін зиян шығын ретінде танылады.

Аяқталған құрылыс нысанының есептеулері қорытындылай келе, табыс пен шығындар құрамын анықтауға септігін тигізеді. Әрине, құрамына мән беретін болсақ келесідей тануға болады.

Табыс пен шығындар құрамы – мердігердік құрылыс мәмілесі бойынша табыстар:

- құрылыс жұмыстарының бастапқы келісім құны бойынша мәміле өзгертілуіне байланысты табыс;

- наразылықтан түскен табыс;
- артық төленген сома (егер табыс әкелетін болса, үлкен сенімділікпен салыстырылатын болса);
- құрылыс келісім-шартының өзгеруі – табыстың кемуіне немесе артуына әкелетін тапсырыс берушінің қолда бар келісімі шартқа жұмыс көлеміне, уақыт ұзақтығына байланысты өзгертулердің енгізілуі [3].

Мәміленің өзгертілген сомасы табысқа енеді, егер:

- тапсырыс беруші өзгертулерге келісімін берсе;
- өзгертулер үлкен сенімділікпен салыстырылатын болса;
- талаптар бойынша табыс – келісім-шартта көрсетілмеген қосымша шығындарды өтеу үшін мердігердің тапсырыс берушіден сұрайтын сомасы.

Бұндай талаптар табысқа келесі жағдайда ғана енеді:

- егер тапсырыс беруші қосымша шығындарды өтеуге келісімін берсе;
- қосымша төлемнің сомасы үлкен сенімділікпен салыстыратын болса.

Көтермелеу төлемдері – келісім-шарттағы талаптар артық орындалғанда төленетін қосымша төлем. Олар табысқа енеді:

- егер нормалар артық орындалса;
- артық төленетін сома үлкен сенімділікпен салыстырылатын болса.

Табыстар мен шығындар ХҚЕС 11 «Құрылыс салуға жасалған шарттар» нұсқауы негізінде мойындалады. Табыс және онымен пайда болатын шығындар кәсіпорынмен үлкен сенімділікпен салыстырылатын жағдайда ғана мойындалады [4].

Мәмілелер екі түрге жіктеледі:

- қатаң құны белгіленген мердігерлік келісім-шарт (ХҚЕС 11 бойынша нақтыланған құны бар мәміле);
- ашық құны белгіленген мердігерлік келісім-шарт (ХҚЕС 11 – мәміле «шығындарды қосу»).

1-кесте. Орындалған жұмыс үлесін анықтау әдістерінің салыстырмалы сипаттамасы

1-нұсқа	2-нұсқа
Есеп жасалған күні жұмыстарды орындау үшін шеккен құрылыс салуға жасалған шарт бойынша шығындардың құрылыс салуға жасалған шарт бойынша жалпы шығындардың есептік деңгейіне қатынасын айқындау	орындалған жұмыстарды байқау не құрылыс салуға жасалған шарт бойынша орындалған жұмыстардың қандай да бір табиғи үлесін нақты есептеу
Атқарылған жұмыс пайызы = (шеккен шығын/сметалық құн) x 100%	Атқарылған жұмыс пайызы = (құрылыс өнімінің атқарылған бірлігі/мәміле бойынша жалпы бірлігі) x 100%

Кәсіпорын көбінесе 1-ші нұсқа бойынша жұмысын атқарады. Бірақ кейде 2-ші әдісті де қолданады.

Мердігерлік келісім бойынша серіктестік бір типті үйлерден тұратын коттеджді қалашықты құру көздеген. Сметалық шығындар 75000,0 мың теңгені құрады. Есептік кезеңнің соңында мердігер 10 коттедждің 5-еуін салып бітті. Құрылысқа кеткен шығындар 45 000, 0 мың теңгені құрады. Жалпы келісілген құн – 90000,0 мың теңге. Екі тәсілді пайдалана отырып, мердігердің жасаған жұмысының пайызын анықтасақ.

1 тәсіл.

Орындау пайызы = $(45000/75000) \times 100\% = 60\%$;

2 тәсіл.

Орындау пайызы = $(5/10) \times 100\% = 50\%$.

Бірінші жағдайда есепте танылатын шығын көлемі $75000 \text{ мың теңге} \times 60\% = 45000 \text{ мың теңгені}$ құрады, ал екінші жағдайда $75000 \text{ мың теңге} \times 50\% = 37500 \text{ мың теңге}$.

2-кесте. Құрылыс салуға жасалған шарт бойынша табыстар мен шығыстарды тану

Шаруашылық іс-әрекеттері	Сомасы, мың теңге	Шоттар корреспонденциясы	
		Дебет	Кредит
Объектінің сметалық құны	75000		
Келісім құны	90000		
1. Мердігерлік шарт негізінде алынған қаражат	30 000	1030	3510
2. Құрылыс объектісіне кезең ішінде жұмсалған шығындар	45 000	8111-8114	1310, 3350, 3210, 3150, 2420
3. Құрылыс объектісінің өзіндік құны	45 000	8110	8111-8114
4. Есепті кезеңнің соңында объектінің өзіндік құнын қаржылық есепке ауыстыру	45 000	1320, 1340	8110
5. Орындалған жұмыс пайызы негізінде табысты тану ($45000/75000=60\% \times 90000=54000$)	54 000		
– алынған аванстар есебінен	30 000	3510	6010
– тапсырыс берушінің дебиторлық берешегі	24 000	1210	6010
6. Объектінің өзіндік құнын пайда мен зиян туралы есепте тану: $75000 \times 60\% = 45000$	45 000	7010	1320, 1340

2-кесте мәліметтері бойынша есеп жасалған күні жұмыстарды орындау үшін шеккен құрылыс салуға жасалған шарт бойынша шығындардың құрылыс салуға жасалған шарт бойынша жалпы шығындардың есептік деңгейіне қатынасын айқындау негізінде жалпы табыстар мен

шығындардың 60% бөлігі есепте табыс пен шығын ретінде танылды. Олар пайда мен зиян туралы есепте көрсетіледі [5].

3-кесте. Құрылыс шарты бойынша пайда мен залал туралы есеп, мың теңге

Көрсеткіштер	Нақты шеккен шығындардың деңгейі бойынша	Орындалған жұмыстардың табиғи үлесі бойынша
1. Түсім	54000	45000
2. Өнімнің өзіндік құны	45000	37500
3. Жалпы пайда	9000	7500

Бірақ жұмыстардың шын мәнінде физикалық орындалу деңгейі 50% құрайды. Осы әдіс бойынша 45000 теңге көлемінде табыс, 37500 мың теңге шығын танылуы керек.

Құрылыс саласының ерекшелігіне байланысты өндірістің қосымша шығындары негізінде белгіленген баға тиімді болып табылады. Себебі, құрылыстағы сұраныс тапсырыстың көлемімен өлшенеді, ал босату бағасын анықтағанда сұраныстың көлемі есепке алынады. Сонымен қатар, өндірістің қосымша шығындары негізінде белгіленген баға бәсекелестіктің тұрақты деңгейін және оның бағаға әсерін көрсетеді.

Құрылыстың сметалық құны – жобаланған материалдар негізінде анықталған ақша-қаражат сомасының жиынтығы. Құрылыстың сметалық құны құрылысқа салынған инвестициялар мөлшерін анықтауға, құрылыс өнімдеріне бағалардың қалыптасуына, мердігерлік келісім-шартты құру мақсатында тапсырыс берушіге мердігерлік құрылыс қызметтерін сатып алуды жүзеге асыруға, орындаған мердігерлік жұмыс бойынша ҚР-да қолданылып жүрген заң актілеріне сәйкес есеп айырысудың негізі болып табылады.

Әдебиеттер

1. «Қазақстан Республикасындағы инвестициялық жүйе құрылыс қызметі» туралы статистикалық жинақ // Астана, 2012. - 214 б.
2. Алимова А.С. Особенности учета в строительной фирме // ББ МСФО, 2013 г., №1, - С. 14-18.
3. Даниленко С.Н. Отраслевые особенности строительного производства и нормативное регулирование бухгалтерского учета // Учет и анализ на предприятии, 2012 г, №3 (28), - С. 24-28.
4. 11 ХҚЕС «Құрылыс салуға жасалған шарттар». www.Минфин.kz
5. Колесник Н. Ф. Совершенствование учета производственных затрат в строительных организациях / Н. Ф. Колесник, К. А. Лугасьева // Молодой ученый. - 2014. - №3. - С. 454-455.



УДК 336.13.012.24:336.61/63

Т. Ахметбекова, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **Н.А. Сагинов, к.э.н., доцент**

КазУЭФМТ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях глобализации и все большей неопределенности рыночной среды особую актуальность приобретает проблема обеспечения устойчивости организаций. Особенностью рыночных отношений является жесткая конкуренция, инфляция, технологические изменения. В этих условиях перед организацией встает проблема рациональной организации финансовой деятельности

для дальнейшего ее процветания и обеспечения устойчивости финансового состояния.

Финансовую устойчивость отождествляют с платежеспособностью, финансовой независимостью, прибыльностью, ликвидностью. Действительно, можно сказать, что это - различные аспекты финансовой устойчивости, а именно - показатели, ее определяющие. В отечественной и зарубежной литературе нет однозначного толкования понятия «финансовая устойчивость предприятия». Оно трактуется по разному.

Так, И.О.Черкасова считает, что финансовая устойчивость предприятия определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов [1,174 с.].

В.А.Русак и Н.А.Русак пишут, что финансовая устойчивость «характеризуется финансовой независимостью, способностью маневрировать собственными средствами, достаточной финансовой обеспеченностью бесперебойности основных видов деятельности, состоянием производственного потенциала [2,116 с.].

В.М.Родионова и М.А.Федотова приводят следующее определение : «Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности, в условиях допустимого уровня риска» [3,13 с.].

Учитывая неопределенность рыночной среды, наиболее подходящее определение понятию дали А.В.Ендовицкая и Л.Т.Гиляровская: «Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта – это способность осуществлять основные и прочие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства[4].

Исследовав точки зрения различных авторов можно сделать, что под финансовой устойчивостью организации следует понимать такое состояние финансовых ресурсов, при котором обеспечиваются самофинансирование воспроизведенных затрат и платежеспособность.

Финансовая устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильности положения организации [5,187 с.]. На устойчивость организации оказывают, как внутренние, так и внешние факторы.

К внутренним относятся:

- состояние и структура имущества;
- структура выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе;
- размер и структура расходов, их соотношение с денежными доходами;
- материальные, финансовые и трудовые ресурсы предприятия.
- компетентность и профессионализм менеджеров организации, умение реагировать на изменение внутренней и внешней среды и др.

К внешним относятся:

- экономические условия хозяйствования;
- преобладающая в обществе техника и технология;
- платежеспособный спрос потребителей;
- степень развития страхового дела и внешнеэкономических связей;
- налаженность экономических связей с партнерами
- налоговая и кредитная политика государства;
- отраслевая принадлежность организации и др.

Методик определения финансовой устойчивости достаточно много, также существует круг показателей, на основании которых можно определить финансовое положение предприятия.

Задача анализа финансовой устойчивости - оценка величины и структуры активов и пассивов.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос: насколько правильно организация управляла финансовыми ресурсами в течении периода, предшествующего этой дате. Состояние финансовых ресурсов должно соответствовать требованиям и отвечать целям развития организации. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности и к некредитоспособности организации, а избыточная финансо-

вая устойчивость препятствует развитию организации, способствовать замерзанию средств и образованию лишних резервов. Поэтому важной задачей анализа является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость [6,136 с.].

Показатели, характеризующие независимость по каждому элементу активов предприятия и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива компания в финансовом отношении.

Характеристика финансовой устойчивости включает в себя анализ:

- состава и размещения активов хозяйствующего субъекта;
- динамики и структуры источников финансовых ресурсов;
- наличия собственных оборотных средств;
- кредиторской задолженности; дебиторской задолженности; платежеспособности.

Финансовую устойчивость оценивают, опираясь на абсолютные и относительные показатели.

Абсолютные показатели характеризует степень обеспеченности запасов источниками их формирования.

В процессе работы предприятия его запасы постоянно пополняются путем использования оборотных и заемных средств (различные кредиты и займы). Для того чтобы узнать источники, формирующие запасы, нужно располагать информацией о наличии собственных денег у предприятия, о наличии источников, из которых предприятие берет заемные средства. Следует принимать во внимание размер основных источников, из которых формируются запасы (собственные источники финансирования, недостатки или излишки оборотных средств, величину этих источников покрытия).

Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя:

- 1) наличие собственного оборотного капитала;
- 2) наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов;
- 3) общая величина основных источников формирования запасов.

В процессе анализа источников формирования активов предприятия необходимо установить фактический размер собственных и заемных средств, их удельный вес в составе общего капитала, проанализировать состав и структуру заемных средств в разрезе краткосрочных и долгосрочных источников формирования активов предприятия, отдельно проанализировать состав и структуру краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Трем этим показателям наличия источников формирования соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

- 1)излишек или недостаток собственного оборотного капитала;
- 2)излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов;
- 3)излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов.

Вычисление этих показателей позволяет классифицировать финансовое положение организации по степени ее устойчивости на следующие четыре типа:

1. Абсолютная финансовая устойчивость предприятия представляет собой высокую платежеспособность, это значит, что вся задолженность организации может покрываться из оборотных средств, при этом не зависящая от внешних кредитов. Данная ситуация не является совершенной, это дает понять, что руководство предприятий не умеет или не хочет использовать внешние средства источников.

2. Нормальная финансовая устойчивость предприятия представляет собой нормальную платежеспособность и эффективную производственную деятельность. В данном случае предприятие использует долгосрочные привлеченные средства. Эта финансовая устойчивость становится наиболее приемлемой для организации.

3. Неустойчивое финансовое положение представляет собой нарушение платежеспособности, которая с помощью привлеченных кредитов, уменьшения дебиторской задолженности, увеличения оборачиваемости запасов дает возможность для того, чтобы восстановить равновесие.

4. Кризисное финансовое состояние – значит, что данное предприятие является почти банкротом. Денежные средства, дебиторская задолженность, другие активы не покрывают даже кре-

диторской задолженности и просроченных кредитов. В соответствии с законом РК от 7 марта 2014 г. № 176-V «О реабилитации и банкротстве» банкротство - признанная решением суда несостоятельность должника, являющаяся основанием для его ликвидации. Для того чтобы не допустить такой ситуации определяется финансовая устойчивость, на предприятии на постоянной основе проводится мониторинг финансовой устойчивости. Это является обязательным условием жизнедеятельности любого предприятия в кризисных условиях (как крупных, так средних и малых).

Наряду с абсолютными показателями устойчивость финансового положения организации характеризуется системой относительных показателей - финансовых коэффициентов. Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за несколько лет. Основными показателями, дающими материал для анализа, в данном случае считаются: коэффициенты финансирования, финансовой независимости. Также, сюда относятся коэффициент обеспеченности собственными денежными средствами и коэффициент их маневренности, коэффициент мобильности имущества, коэффициент инвестиционного покрытия.

Коэффициент финансирования показывает, в какой степени активы предприятия сформированы за счет собственного капитала, и насколько организация независима от внешних источников финансирования. Если величина меньше единицы, то это может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности.

Коэффициент финансовой независимости показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала. Чем выше значение коэффициента тем, с большей вероятностью организация может погасить долги за счет собственных средств. Чем больше показатель, тем независимее предприятие.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств. Рекомендуемое значение коэффициента обеспеченности собственными источниками финансирования больше 0,6-0,8. Чем меньше значение коэффициента, тем неустойчивее финансовое состояние организации.

Основой финансовой устойчивости считается рациональное использование оборотных средств. Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо четко контролировать и управлять дебиторской задолженностью, следить за качеством и соотношением.

Дебиторская задолженность выступает в роли источника погашения кредиторской задолженности предприятия. Если на предприятии будут заморожены суммы в расчетах с покупателями и заказчиками, то оно может почувствовать дефицит денежных средств, что приведет к образованию кредиторской задолженности, просрочкам платежей в бюджет, отчислениям по социальному страхованию и обеспечению, задолженности по заработной плате и прочим платежам. Это в свою очередь повлечет за собой уплату штрафов, пеней и неустоек.

Несвоевременная оплата продукции поставщикам и нарушение договорных обязательств приведут к потере деловой репутации фирмы и в конечном счете к неплатежеспособности и неликвидности. Анализируя ликвидность баланса предприятия, сопоставляют состояние пассивов и состояние активов, что дает возможность оценить степень готовности организации к погашению своих долгов.

Поэтому предприятию для улучшения финансового состояния необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

О финансовой устойчивости можно говорить, если уровень доходов организации превышает уровень ее расходов. Если организация не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности, задолженности по налоговым обязательствам, расплачивается по своим обязательствам в срок, в состоянии без каких либо последствий переносить непредвиденные убытки, поддерживать на рынке конкурентоспособность своей продукции, товара.

В более узком значении, финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта – такое его финансовое состояние, при котором он обладает платежеспособностью, ликвидностью и имеет достаточно средств для нормального функционирования.

Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими пред-

приятными того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров.

Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться несостоятельным.

Литература

1. Черкасова И.О. Анализ хозяйственной деятельности. СПб: Издательский дом «Нева», 2003. - 192 с.
2. Русак В.А., Русак Н.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: справочное пособие, Высшая школа, 1997. - 309 с.
3. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции - М: Издательство «Перспектива», 1995. - 98с.
4. Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций - М: ЮНИ-ТИ-ДАНА, 2006. - 159 с.
5. Фаузер В.В., Бочкова С.В. Анализ финансовой устойчивости организации : вопросы теории : Сыкт ГУ, 2007. - 300 с.
6. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник. - Алматы: Экономика, 2009. - 366 с.



УДК 657.62:658.1

А. Ахметова, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: А.Е.Шахарова, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях хозяйствования практически невозможно управлять сложными экономическими механизмами хозяйствующего субъекта без своевременной, полной и достоверной экономической информации, которую дает только налаженная система учета как бухгалтерского, так и финансового, управленческого и экономического. В процессе предпринимательской деятельности предприятие получает доходы и несет расходы, которые необходимо своевременно и достоверно отражать в учете в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан [1]. В Законе Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2011 года, №234-III, отмечается, что «доходы – это увеличение активов, либо уменьшение обязательств в отчетном периоде, а «расходы» - это уменьшение активов, либо увеличение обязательств в отчетном периоде». Бухгалтерский учет финансовых результатов деятельности организации занимает одно из главных мест в системе управления. Он отражает реальные процессы производства, обращения, распределения и потребления, характеризует финансовое состояние организации и служит основой для принятия управленческих решений.

Актуальность темы состоит в том, что в условиях рыночной экономики основа экономического развития - доход, важнейший показатель эффективности работы организации, источник ее жизнедеятельности. Рост дохода создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства организации и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет дохода выполняются обязательства организации перед бюджетом, банками

и другими организациями. Любое предприятие в той или иной степени постоянно нуждается в дополнительных источниках финансирования. Найти их можно на рынке капиталов, привлекая потенциальных инвесторов и кредиторов путем объективного информирования их о своей финансово-хозяйственной деятельности, то есть в основном с помощью финансовой отчетности. Насколько привлекательны опубликованные финансовые результаты, показывающие текущее и перспективное финансовое состояние предприятия, настолько высока и вероятность получения дополнительных источников финансирования.

Финансовый результат деятельности предприятия является синтезирующим итогом производственно-хозяйственной и финансовой деятельности и представляет собой изменение собственного капитала, выражающееся в получении дохода или убытка.

Финансовые результаты деятельности организации, формируемые в бухгалтерском учете, являются одним из наиболее важных показателей ее экономической эффективности, и используются при принятии решений как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской информации. В значительной мере с этим показателем связаны перспективы развития бизнеса организации. Поэтому большое значение имеет достоверность данной информации.

В процессе определения величины финансового результата организации за отчетный период участвуют доходы и расходы от обычных видов деятельности, доходы и расходы будущих периодов, расходы по реализации, прочие доходы и расходы. Порядок признания, оценки и отражения в учете каждой из составляющих имеет свои особенности.

Финансовый результат за отчетный год представляет собой прирост (уменьшение) капитала организации, образовавшийся в ходе ее предпринимательской и иной деятельности за этот период. Финансовый результат деятельности организации - доход (убыток) за отчетный период - представляет собой, по существу, разницу между доходами и расходами.

Для владельцев предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов важен доход не только в конце отчетного периода, но и последующие. Поэтому реальная величина дохода должна рассматриваться как мера жизнеспособности предприятия. Она должна нести в себе заряд результативности будущей производственно-финансовой деятельности предприятия.

Кроме того, конечный результат в виде чистого дохода, остающегося в распоряжении предприятия - это многоцелевой источник финансирования его потребностей.

Поэтому достоверность исчисления финансового результата становится важнейшей задачей бухгалтерского учета.

Доход включает в себя доход от реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг) и прочие доходы, возникающие в ходе обычной деятельности организации.

По своей экономической сущности доходы могут быть подразделены на следующие виды:

1) доход от реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг);

2) прочие доходы:

- положительная курсовая разница
- доход от выбытия финансовых инвестиций;
- доход от выбытия основных средств и нематериальных активов
- прочие доходы

3) финансовые доходы:

- доход в виде дивидендов и вознаграждения;
- вознаграждение по дисконтированию;
- доход от изменения стоимости финансовых инвестиций;
- прочие финансовые доходы.

4) доходы от долевого участия.

Доход признается, если возникает увеличение будущих экономических выгод, связанных с увеличением активов или уменьшением обязательств, которые могут быть надежно измерены.

Это означает, что признание дохода происходит одновременно с признанием увеличения активов или уменьшения обязательств (например, чистое увеличение активов при продаже товаров или услуг, или уменьшение обязательств при отказе от выплаты долга).

В Республике Казахстан доходы классифицируются следующим образом:

- доходы операционной деятельности;
- доходы инвестиционной деятельности;
- доходы финансовой деятельности. [2, С.236].

Операционная деятельность - это основная деятельность предприятия, а также другие виды деятельности, которые не являются ни инвестиционной, ни финансовой деятельностью.

Основная деятельность определяется как операции, связанные с производством или реализацией продукции (товаров, работ, услуг), которые являются главной целью создания предприятия и обеспечивают основную долю его дохода.

Инвестиционная деятельность - это приобретение и реализация тех текущих активов, а также тех финансовых инвестиций, которые не являются составной частью эквивалентов денежных средств.

Финансовая деятельность - это деятельность предприятия, которая приводит к изменениям размера и состава собственного и заемного капитала предприятия.

Классификация видов деятельности предприятия показана на рисунке 1.



Рис. 1. Классификация видов деятельности предприятия

Отражение финансового результата осуществляется в отчете о прибылях и убытках. Отчет о прибылях и убытках представляет собой отчет, измеряющий результаты деятельности организации. [3,с.5]. Основными элементами отчета о прибылях и убытках являются:

- доходы - это увеличение экономических выгод в течение учетного периода в форме притока или прироста активов или уменьшения обязательств, что приводит к увеличению капитала;
- расходы - это уменьшение экономических выгод в течение учетного периода в форме оттока или уменьшения активов или возникновения обязательств, которые приводят к уменьшению капитала.

Все статьи прибылей и убытков признаются в том периоде, в котором включены в доходы и расходы, если иное не требуется стандартом или интерпретацией.

Отчет о прибылях и убытках согласно МСФО (IAS) 1, как минимум, содержит следующие линейные статьи:

- доход;
- затраты по финансированию;
- долю прибылей и убытков ассоциированных организаций и совместных организаций, учитываемых по методу долевого участия;
- расходы по уплате налога;
- прибыли или убыток после налогообложения, признанные при выбытии активов или урегулировании обязательств, относящихся к прекращаемой деятельности;
- прибыль или убыток.

В отчете о прибылях и убытках также раскрывается прибыль или убытки, относимые на долю меньшинства и на акционеров организации - учредителя.

Международный стандарт МСФО (IAS) 18 «Выручка» определяет условия признания выручки, т.е. поступления экономических выгод от основной деятельности предприятия, которое приводит к увеличению собственного капитала (кроме вкладов акционеров). Данный стандарт разделяет понятия «доход» и «выручка». Согласно МСФО(IAS) 18, выручка – это поступления экономических выгод за период, возникающие в ходе обычной деятельности компании, результатом которых является увеличение собственного капитала, кроме прироста капитала за счет вкладов акционеров, а доход – это любые поступления, увеличивающие собственный капитал (кроме вкладов акционеров), как в ходе обычной деятельности (выручка), так и прочие поступления.

В практике казахстанского бухгалтерского учета понятие «выручка» традиционно заменено на понятие «доход от реализации продукции и оказания услуг».

В соответствии со стандартом МСФО(IAS) 18, выручка от продажи товаров признается, если выполняются все перечисленные условия:

- продавец перевел на покупателя риски и вознаграждения, связанные с владением товаром. В большинстве сделок перевод рисков совпадает с передачей права собственности и владения;
- продавец более не участвует в управлении товаром (не контролирует товар) на правах владения;
- сумма выручки может быть надежно оценена;
- существует вероятность поступления экономических выгод (платежа);
- затраты по сделке могут быть надежно измерены

Таким образом, доход от реализации товаров признается тогда, когда товар отгружен, при этом право собственности перешло к покупателю, т.е. по стадии завершенности сделки на отчетную дату.

К принципам учета доходов и расходов также относятся правила предоставления информации о доходах и расходах предприятия в финансовой отчетности. При представлении финансовой отчетности предприятие в пояснительной записке должно раскрывать:

- учетную политику, принятую для признания дохода, включая способы определения стадии завершения сделки по оказанию услуг;
- сумму каждого значимого вида доходов, признанных за отчетный период;

МСФО (IAS) 18 «Выручка», в данном случае под процентами понимает плату за использование денежных средств или их эквивалентов или сумм, причитающихся предприятию. В Республике Казахстан, если предприятие осуществляет деятельность, не лицензируемую в соответствии с банковским законодательством, проценты оно может получать в виде пени, предоставления товарного кредита. Поэтому проценты по МСФО (IAS) 18 «Выручка», следует рассматривать как вознаграждение по инвестициям в ценные бумаги

Кроме действующих законодательных актов в области бухгалтерского учета порядок признания доходов и расходов предприятия регулирует налоговое законодательство.

В таблице 1 приведены отличительные признаки между налогооблагаемым доходом и бухгалтерским доходом.

В Налоговом Кодексе определены случаи отнесения на вычеты из совокупного годового дохода расходов в пределах норм. Вычеты производятся только при наличии документов, подтверждающих расходы, связанные с получением совокупного годового дохода. Данные расходы подлежат вычету в том налоговом периоде, в котором они фактически произведены, за исключением расходов будущих периодов. Расходы будущих периодов подлежат вычету в том налоговом периоде, к которому они относятся.

В налоговом учете доход исчисляется как разница между совокупным годовым доходом (без косвенных налогов) и вычетами, определяемыми налоговым законодательством. [4]. Подавляющее большинство финансовых инструментов предприятия трактуются одинаково как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. Эффект некоторых же событий или операций, однако, будет иметь разное отражение в налоговом и бухгалтерском учете. Налоговое последствие большинства событий, отраженных в финансовых отчетах за период, учитывается при определении размера корпоративного подоходного налога к выплате.

Таблица 1. Разница между налогооблагаемым доходом и бухгалтерским доходом

Показатель	Налогооблагаемый доход	Бухгалтерский доход
Определение	Сумма дохода (убытка) за отчетный период, определяемая в соответствии с налоговым законодательством	Сумма чистого дохода или убытка за отчетный период до выплаты налогов; рассчитывается как разность между доходами и расходами
Порядок формирования	Формируется согласно налоговому законодательству, которое не предусматривает альтернативные методы налогового учета	Формируется исходя из учетной политики, принятой организацией, на основе принципов и стандартов учета, которые предусматривают разные альтернативные методы учета и оценки
Подверженность изменениям	Изменение производится в зависимости от налоговой политики	Менее подвержен изменениям согласно принципам последовательности и сопоставимости

Обычно, временные разницы возникают в результате использования разных методов начисления износа в налоговом и бухгалтерском учете, составления плана компенсационных выплат сотрудникам, при составлении плана, отражающего повременную оплату по завершению определенного процента работ в капитальном строительстве.

С целью совершенствования экономического механизма управления прибылью необходимо:

- строгое соблюдение заключенных договоров;
- проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала;
- совершенствование структуры оказываемых услуг и повышением эффективности их реализации;
- повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту услуг. Необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю;
- снижение общих и административных расходов и потерь;
- применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач анализа прибыли и рентабельности.

В заключение следует отметить, что особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия. Необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения услуг. Естественно, что такой подход требует совершенно иного в управлении качеством услуг. Осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных изделиях, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка объемов продаж и доходов. Необходимо уметь управлять доходами, а следовательно и прибылью.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года №234 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».
2. Нурсеитов Э.О. «Бухгалтерский учет в организациях». Учебное пособие, «Издательство LEM», Алматы, 2014. - 326 с.
3. Бочкарева И.И. «Учет и аудит на предприятии» // Заочная школа бухгалтера, 2013. - №6. - С.5-16
4. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.04.2016 г.) // www.online.kz.

ПРИЗНАНИЕ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 17

В международной практике для отражения операций по признанию лизинга в бухгалтерском учете и финансовой отчетности предназначен МСФО 17 «Аренда», последняя редакция которого вступила в силу с января 2009 года и заменила ранее действующий стандарт в редакции 2005 года. Следует констатировать, что названный стандарт применяется для учета всех договоров аренды, за исключением:

- договоров аренды, относящихся к разведке или использованию полезных ископаемых и не возобновляемых ресурсов;
- лицензионных соглашений, предметом которых являются такие объекты, как кинофильмы, видеозаписи, пьесы, рукописи, патенты и авторские права.

Вместе с тем МСФО 17 также не допускается применять в качестве базы измерения:

- недвижимости, находящейся в распоряжении арендаторов, которая отражается в учете как инвестиционное имущество; а также инвестиционного имущества, предоставленного арендодателями по договорам операционной аренды;
- биологических активов, находящихся в распоряжении арендаторов по договорам финансовой аренды и биологических активов, предоставленных арендодателями по договорам операционной аренды.

В первую очередь необходимо отметить, что МСФО 17, для установления условий признания финансовой аренды (лизинга), вводит определенные термины и понятия, на некоторых из них нам следует акцентировать внимание более подробно.

Между тем, для целей бухгалтерского учета законодательством Республики Казахстан, финансовый лизинг трактуется как финансовая аренда. Следовательно, понятия «лизингодатель», «лизингополучатель», «лизинговый платеж», предусмотренные в Законе РК «О финансовом лизинге», равнозначны понятиям «арендодатель», «арендатор» и «арендный платеж» [1].

Следует отметить что, в стандарте аренда – это договор, согласно которому арендодатель передает арендатору право на использование актива в течение согласованного периода времени в обмен на платеж или ряд платежей. При этом аренда может быть классифицирована как финансовая и операционная. В первом случае аренда предусматривает передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением активом. В результате право собственности в конечном итоге может, как передаваться, так и не передаваться арендатору. Во втором случае определение сводится к тому, что операционная аренда – это аренда, отличная от финансовой аренды. Однако четких отличительных признаков в самом стандарте не указывается, а, следуя общепринятой практики, для операционной аренды характерны следующие аспекты:

- возврат арендованного имущества арендодателю по окончании срока аренды;
- сохранение права собственности на имущество за арендодателем, а право владения (на срок действия договора аренды) – за арендатором;
- начисление амортизации по арендованным активам в учете у арендодателя.

При этом, учет объектов основных средств, принятых в эксплуатацию на условиях операционной аренды, на балансе арендатора не учитываются. Они принимаются на забалансовый учет по счету 001 “Арендованные основные средства”, на котором отражается поступление предмета аренды по первоначальной стоимости на основании акта приемки-передачи основных средств (ф.ОС-1) и полученной от арендодателя копии инвентарной карточки учета основных средств на арендованный объект[2].

По истечении срока договора арендованный объект возвращается собственнику, а арендатор списывает с забалансового счета 001 объект по первоначальной стоимости. Объект числится в

эксплуатации под инвентарным номером арендодателя.

Согласно выше перечисленных аспектов, при операционной аренде арендодатель сданное в аренду имущество продолжает учитывать на своем балансе в составе собственных основных средств с соответствующей отметкой их выбытия в инвентарной карточке.

Также МСФО 17 вводит понятие аренды без права досрочного прекращения, под которым понимается аренда, досрочное прекращение которой возможно только в следующих случаях:

а) при возникновении какого-либо маловероятного условного факта хозяйственной деятельности;

б) с согласия арендодателя;

в) если арендатор заключает новый договор аренды, предметом которого является тот же самый или эквивалентный актив, с тем же самым арендодателем;

г) в случае уплаты арендатором дополнительной суммы, которая на дату начала арендных отношений позволяет обоснованно считать, что продолжение аренды гарантировано.

Как отмечалось выше, аренда предусматривает передачу актива на определенный срок. Срок аренды – это не подлежащий досрочному прекращению период, на который арендатор заключил договор об аренде актива, а также дополнительные периоды, на которые арендатор имеет право продлить аренду актива с дополнительной оплатой или без нее, если на начальную дату аренды арендатор реализует такое право (в соответствии с договором аренды). Проиллюстрируем сказанное на следующем примере.

ТОО «Кен Тау Сервис» заключил срок аренды на 7 лет, кроме того, в договоре предусмотрено продление срока аренды еще на 2 года, если арендатор внесет дополнительный аванс в размере 1 200 000 тенге. Однако арендатор не внес дополнительный аванс в размере 1 200 000 тенге, поэтому срок аренды составил 7 лет. В данном случае, договором предусмотрена возможность арендатора продлить срок финансовой аренды, однако, он не воспользовался этой возможностью и не внес аванс.

Если бы, арендатор внес дополнительный аванс в размере 1 200 000 тенге, то срок аренды составил 9 лет, так как арендатор произвел действия, свидетельствующее о намерении реализовать свое право на дополнительный срок аренды в течение 2-х лет.

Наряду с вышеописанными понятиями МСФО 17 приводит следующие важные определения, знания о которых в свою очередь позволяют надлежащим образом отражать в финансовой отчетности лизинговые операции. К таким определениям относятся: минимальные арендные платежи, гарантированная и негарантированная остаточная стоимость, валовые и чистые инвестиции в аренду. Остановимся подробнее на каждом из них.

Для начала охарактеризуем термин «минимальные арендные платежи» [3]. К ним относят платежи на протяжении срока аренды, которые требуются или могут быть потребованы от арендатора, за исключением условной арендной платы, затрат на обслуживание и налогов, подлежащих уплате арендодателем и возмещаемых ему, вместе со следующим:

а) применительно к арендатору – суммы, гарантированные арендатором или стороной, связанной с арендатором;

б) применительно к арендодателю – остаточная стоимость, гарантированная арендодателю:

- арендатором;

- стороной, связанной с арендатором; или

- третьим лицом, не связанным с арендодателем, которое в финансовом отношении способно выполнить обязательства по гарантии. Например, договором аренды предусмотрены арендные платежи в размере 1 500 000 тенге ежегодно в течение 5-ти лет. По окончании договора предмет лизинга возвращается лизинговой организации, при этом гарантированная остаточная стоимость установлена договором в размере 400 000 тенге. В этом случае, минимальные арендные платежи составят $1\,500\,000 \text{ тенге} \times 5 \text{ лет} + 400\,000 \text{ тенге} = 7\,900\,000 \text{ тенге}$.

Тем не менее, если арендатор имеет право на покупку соответствующего актива по цене, которая будет ниже справедливой стоимости на дату реализации этого права, и на начало аренды можно обоснованно ожидать реализации этого права, то минимальные арендные платежи включают:

- платежи, которые должны быть выплачены на протяжении срока аренды до предполагаемой даты реализации права на покупку, и
- платеж, который требуется совершить для реализации этого права.

Если у арендатора есть возможность приобрести актив по льготной цене по окончании аренды, то минимальная арендная плата будет включать стоимость приобретения актива по указанной цене в конце срока аренды. Не следует забывать, что расчет минимальных арендных платежей должен исключать условную арендную плату.

Установлено, что на расчет минимальных арендных платежей могут повлиять штрафы или расходы, которые должны быть оплачены арендатором за досрочное прекращение аренды. К примеру, Куучекенский разрез угольного департамента «Борлы» филиала ТОО «Корпорация Казахмыс» арендует офисные площади. В соответствии с договором аренды, арендодатель ТОО «Кен Тау Сервис» произведет реконструкцию арендованной недвижимости в соответствии с условиями арендатора в размере 20 000 тыс.тенге. Срок аренды составляет 5 лет и существует возможность продлить срок аренды еще на 5 лет. Однако если эта возможность не будет реализована, арендатор обязан заплатить арендодателю штраф в размере 75% от стоимости реконструкции арендованной недвижимости.

Расчет минимальных арендных платежей (далее – МАП) должен основываться на более вероятной оценке того, будет ли реализована возможность продлить срок аренды, или же будет выплачен штраф. Если по оценке арендатора будет выплачиваться штраф, то его необходимо включить в расчет МАП [4]. С другой стороны, если точно известно, что арендатор возобновит аренду, он обязан включить в расчет МАП платежи за срок продолжения аренды вместо суммы штрафа.

Обратим внимание на следующий термин - гарантированная остаточная стоимость. Она представляет собой:

- а) применительно к арендатору - часть остаточной стоимости, гарантированную арендатором или стороной, связанной с арендатором (при этом сумма гарантии представляет собой максимальную сумму, которая может причитаться к выплате);
- б) применительно к арендодателю - часть остаточной стоимости, гарантированную арендатором или третьим лицом, не связанным с арендатором, которое в финансовом отношении способно выполнить свои обязательства по гарантии.

В качестве примера рассмотрим следующую ситуацию. ТОО «Кен Тау Сервис» передает в финансовую аренду организации Куучекенскому разрезу угольного департамента «Борлы» филиала ТОО «Корпорация Казахмыс» оборудование стоимостью 1700 000 тенге. По условию договора Куучекенский разрез угольного департамента «Борлы» эксплуатирует предмет финансовой аренды в течение 5-и лет, а затем возвращает арендодателю. Стороны установили в качестве гарантированной остаточной стоимости сумму в размере 430 000 тенге.

Однако, если на момент возврата оборудования от арендатора к арендодателю его справедливая рыночная стоимость будет больше, установленной в договоре, например 480 000 тенге, то арендатор просто возвращает имущество арендодателю. При этом его гарантия считается выполненной, поскольку арендодатель получил оборудование как минимум по гарантированной стоимости. Если же на момент передачи оборудования его рыночная стоимость будет меньше, установленной в договоре, например 350 000 тенге, то арендатор для выполнения своей гарантии, не только возвращает имущество, но и доплачивает арендодателю сумму разницы в размере 80 000 тенге.

Расчет МАП включает любую сумму, гарантированную арендатором и если арендатор компенсирует арендодателю изменение справедливой остаточной стоимости актива – это является признаком финансовой аренды. При этом риск должен быть оценен от изменения остаточной стоимости для целей классификации аренды. Например, компания (арендодатель) сдает в аренду грузовик сроком на три года. Стоимость грузовика в конце аренды оценивается в 40% от его первоначальной стоимости.

Согласно данным рынка, предполагается, что вероятные колебания остаточной стоимости через 3 года составят 40-50% от первоначальной стоимости. Арендатор будет гарантировать любое снижение остаточной стоимости грузовика с 40% до 25% от первоначальной стоимости.

Арендодатель будет нести расходы, связанные с любым снижением остаточной стоимости ниже 25% от первоначальной стоимости.

Поскольку остаточная стоимость грузовика вряд ли упадет, ниже 25% от первоначальной стоимости аренда классифицируется, как финансовая. Так как, разделение снижения остаточной стоимости, не равномерно, то риск арендодателя в данном случае незначительный и не должен приниматься во внимание. МАП должны включать гарантированную остаточную стоимость грузовика, которая составляет 15% (40%-25%) от первоначальной стоимости[5].

Следует отметить, что в противоположность гарантированной стоимости, негарантированная остаточная стоимость - это часть стоимости актива, являющегося предметом аренды, реализация которой арендодателем не гарантирована или гарантирована только стороной, связанной с арендодателем. Например, ТОО «Кен Тау Сервис сдает в аренду автомобиль сроком на 4 года. Фактическая стоимость автомобиля составляет 2 000 000 тенге, а его предполагаемая остаточная стоимость по окончании аренды составляет 500 000 тенге. Цена аренды определяется в размере 1 500 000 тенге плюс финансовые расходы. При этом дилер дает гарантию на приобретение данного автомобиля за 400 000 тенге (по окончании аренды), что будет являться гарантированной остаточной стоимостью, а оставшаяся сумма в размере 100 000 тенге представляет собой негарантированную ее часть.

Однако существует очень незначительная разница в экономических показателях двух видов аренды, поскольку одним из факторов, рассматриваемых при ее оценке, является чистая дисконтированная стоимость МАП. Между тем международные стандарты не дают числовой интерпретации понятию «существенности», в связи с этим необходимо рассмотреть и дать профессиональное суждение как количественным, так и качественным показателям с целью определения сущности операции.

(е) сданные в аренду активы имеют такой специализированный характер, что только арендатор может использовать их без значительной модификации.

Вышеуказанные конкретные количественные показатели приведены в Законе РК «О финансовом лизинге», Налоговом кодексе РК и Общепринятых принципах бухгалтерского учета (GAAP) США, а МСФО не устанавливает жестких критериев в данной области [6].

Существуют еще дополнительные признаки, на основании которых аренду можно классифицировать как финансовую в соответствии с МСФО 17 могут быть:

1) если арендатор вправе расторгнуть договор аренды, то убытки арендодателя, связанные с расторжением договора, покрываются арендатором.

Например, организация арендовала копировальную технику на 7 лет. Если она расторгнет договор аренды, то она обязана внести все оставшиеся платежи (до окончания срока аренды). Данная операция является финансовой арендой, т.к. не предусматривает ограничение величины арендной платы, только той суммой, которая подлежит выплате за истекший период с начала аренды;

2) возникновение прибыли или убытка в результате изменения справедливой стоимости находящегося у арендатора актива в сравнении с его остаточной стоимостью (например, в форме скидки с величины арендной платы, эквивалентной большей части поступлений от продажи актива в конце срока аренды).

Примером может служить ситуация, когда компания арендует автомобиль сроком на 4 года, фактическая стоимость которого составляет 2 000 000 тенге. Предполагаемая остаточная стоимость по окончании аренды составляет 500 000 тенге. Цена аренды определяется в размере 1 500 000 тенге плюс финансовые расходы.

Если остаточная стоимость автомобиля превышает 500 000 тенге на момент его продажи, компания получит дополнительные денежные средства, а если она окажется менее 500 000 тенге, то ей придется компенсировать разницу арендодателю;

3) у арендатора есть возможность продлить аренду на новый срок по ставке, которая значительно ниже рыночной.

Это обычно указывает на то, что арендодатель не желает брать актив обратно, а предпочитает финансировать операцию. Например, организация арендует копировальную технику на 7 лет по

коммерческой ставке арендной платы. В конце указанного периода (когда копировальная техника устарела) она может продолжить арендовать ее за 30 000 в год, а также обязана подписать договор на техническое обслуживание.

Арендодатель получил свою прибыль в течение первых 7 лет и не хочет получить копировальную технику обратно. Он бы предпочел оставить ее у арендатора за символическую арендную плату и получать прибыль в результате заключения договора технического обслуживания. Данная операция является финансовой арендой, так как арендодатель хочет получать экономическую выгоду от сданной в аренду копировальной техники в течение всего срока ее полезной службы.

Если аренда не предполагает передачу практически всех рисков и выгод от обладания активом, она классифицируется как операционная аренда и рассматривается, как простой договор аренды.

Следующим показателем, в соответствии с которым аренда должна классифицироваться как финансовая, является возможность арендатора продлевать аренду на следующий период в размере арендной платы, которая существенно ниже рыночной. Данная характеристика должна классифицироваться как финансовая, так как, к примеру, компания-производитель арендует оборудование производственной линии сроком на 15 лет. Ежегодные арендные платежи составляют 2 000 000 тенге. По окончании аренды компания может ежегодно продлевать ее срок за годовую плату в размере 100 000.

Уменьшение арендных платежей после окончания первоначального срока аренды предполагает, что основная часть ценности актива была использована в течение первоначального срока. В сущности, все риски и выгоды, связанные с правом собственности, предположительно могли быть переданы арендатору в течение срока аренды.

Примеры и признаки, приведенные выше не всегда носят неоспоримый характер. Если прочие факторы явно свидетельствуют об отсутствии передачи практически всех рисков и выгод, связанных с владением активом, аренда классифицируется как операционная аренда.

Применительно к аренде земельных участков и зданий, при которой сумма, первоначально признаваемая для элемента аренды «земельные участки», является несущественной, земельные участки и здания могут рассматриваться в качестве одного объекта в целях классификации аренды и классифицироваться либо как финансовая аренда, либо как операционная аренда [7]. В этом случае срок экономической службы зданий рассматривается в качестве срока экономической службы всего актива, являющегося предметом аренды. Например, Куучекенский разрез УД «Борлы» филиала ТОО «Корпорации Казахмыс» арендует землю и здания за 100 млн. тенге. Справедливая стоимость земли составляет только 1% от общей стоимости аренды, так как здания - новые и исключительно привлекательные (с точки зрения их рыночной стоимости). Необходимо отметить, что не требуется отдельно оценивать землю и здания в том случае, когда в учете арендатора и земля и здания классифицируются как инвестиционная собственность в соответствии с МСФО (IAS) 40 «Инвестиционная собственность», к которой применяется метод учета по справедливой стоимости.

В соответствии с МСФО (IAS) 40 арендатор может классифицировать объект собственности, арендуемый на условиях операционной аренды, как инвестиционную собственность.

Литература

1. Шпиттлер Х.К. Практический лизинг. М., 1991.
2. Агафонов М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование. Правовые основы. Бухгалтерский учет. Налогообложение. Практические рекомендации. М.: Юстицинформ, 2006.
3. Антоненко И.В. Практическое пособие лизингополучателя. Право, налоги, бухучет, финансы лизинговой сделки. М. Бератор Пресс, 2007.
4. Философова Т.Г. Лизинговый бизнес. Юнита-Дана, 2010.
5. Гражданский Кодекс Республики Казахстан. Основная часть.
6. Зубарева Л.В. Лизинг как метод инвестирования: Учебное пособие для студентов - М.: Финансы и инвестиции, 2006. - 457 с.
7. Международные стандарты финансовой отчетности МСФО (IAS) 17 «Аренда».

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ САЛЫҚ ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ

Салықтар – бұл мемлекет біржақты тәртіппен заң жүзінде белгілеген, белгілі бір мөлшерде және мерзімде бюджетке төленетін қайтарусыз және өтеусіз сипаттағы міндетті ақшалай төлемдер.

Салықтардың экономикалық мәні олардың өзінің функциялары мен міндеттерін жүзеге асыру үшін мемлекет жұмылдыратын ұлттық табыстың бір бөлігі болып табылатындығында.

Салықтар қаржының бастапқы категориясы болып табылады

Көптеген елдердің кәсіпкерлігіне салық салу жүйесі салық төлеушілер мен мемлекет арасындағы қажеттіліктерін қанағаттандыру нұсқалары нақтылы ұйымдастырылмаған.

Дамушы елдерде салық жүйесін дұрыс ұйымдастыру мақсатында бірнеше салық реформалары жүзеге асырылады.

Салық реформалары қарама – қайшылықтарды болдырмауға, сонымен қатар салық топтарының және жеке түрлерінің қатынасында салықтық түсімдер құрылымын өзгертуден туындайтын жаңа жағдайларға бейімделуге мүмкіндік береді

Салық есебі салықтық міндеттемелерді есепке алуға және салық салуға жататын объектілерді анықтау мақсатында салық төлеушілердің есебі ретінде анықталады.

Салық есебінің жеке ақпараттық базасы мақсатында салық төлеушілердің есебі ретінде анықталады. Салық есебінің жеке ақпараттық базасы жоқ болғандықтан, бухгалтерлік есеп жүйесінің ішіндегі ақпараты ретінде анықталуы қажет.

Осы аталғандарды тұжырымдай келе салық есебіне келесі анықтаманы беруге болады.

Салық есебі – бұл, салық салуға жататын объекті бойынша ішкі және сыртқы пайдаланушылардың ақпараттық сұранымдарын қанағаттандыру үшін салықтық есептілікті дайындау және тапсыру мақсатында ақпараттар ағымын құру және жүйелендіру болып табылады.

Салық объектісі – бұл, бюджетпен есеп айырысуға бекітілген салық заңдылығымен салықтарды есепке алу мақсатында салық салынатын базаны анықтауда қосуға жататын активтер мен міндеттемелер, табыстар мен шығындар болып табылады.

Шағын және орта кәсіпорындардың салық есебін жүргізу үшін бухгалтерлік регистрлердің мәліметтері, сонымен қатар салықтық міндеттемені есепке алу мақсаты үшін қолданылуы мүмкін басқа да құжаттар негіз болып табылады. Кез-келген шағын және орта кәсіпорындар «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234 заңына сәйкес бухгалтерлік есепті және қаржылық есептілікті жүргізулеріне міндетті. Салық есебі салық заңдылығының талаптарына және ерекшеліктеріне сәйкес жүргізіледі. Салық есебін жүргізу процесінде салық кодексіне міндетті түрде қарастырылған ерекше салық салу тәртібіне қызметтің әрбір жеке түрлерін табыстар мен шығындары құруға есептің жеке түрлерін жүргізулері қажет [4].

Қазақстан Республикасының салық жүйесі мен шағын және орта кәсіпорындарға салық салу жүйесінің негізгі жетіспеушіліктерін келесілерді атап өтсек болады:

1. Салық салу жүйесі салық төлеушілер үшін күрделігінде. Яғни, салықтық декларацияны толтырудың өзі қиыншылық туғызады. Бұл жерде тек салықтық құқықтарды білуге талап қойылмай, оларды қатесіз құжаттық, техникалық толтырылуына талап қою. Бұл жерде тек салықтық құқықтық білімге талап жоғары, сонымен қатар техникалық жабдықтау күрделі болып келеді.

Әрдайым декларацияны өздігінен толтыра алмайтын тұлғалардың саны өсуде. Салықтарды есептеу және декларацияны тапсыру тек уақытты ғана алып қоймай, жіберілген қателіктердің нәтижесінде материалдық шығындарға да алып келеді.

2. Салықтық құқықтық нормалардың күрделігін үйлестіру және міндетті сипаттағы басқа да

төлемдер салықтық аяда басқару тиімділігін төмендететін факторы ретінде қалыптасады;

3. Табыстарға салық салу бойынша салықтық артықшылықтарды бөлуде біркелкі емес сипатқа ие болуда. Яғни, әлеуметтік жағдайдағы және табыстық деңгейі бірдей салық төлеушілер әртүрлі салықтарды төлейді;

4. Табыстарға салық салуда салықтық ставкалардың жоғарылығы. Бұл көлеңкелі экономиканың айналымдылығының өсуіне, еңбекке ынталылық деңгейінің төмендеуіне, өз капиталдарын жасыруға алып келеді;

5. Салық заңдылығымен бекітілген көптеген бақыланбайтын салықтық жеңілдіктер өз тиімділігін жоғалтады. Яғни, салықтық жеңілдіктер халықтың әлеуметтік жағдайын және экономиканы көтеру үшін жасалынуы тиіс.

6. Еліміздің халықтары үшін салықтық терминдердің көп болуы. Яғни білімі орта шағын және орта кәсіпорындардың қызметкерлері үшін кейбір салықтық терминдердің түсініксіздігі;

7. Халықаралық қаржылық есептілік стандартына (ХҚЕС) байланысты салық кодексінің кейбір баптарының сәйкес келмеуі;

8. Салықтық қызметтер бойынша білікті мамандардың жетіспеушілігі.

Қазақстан Республикасындағы салық салу жүйесінің реформаларына байланысты 2009 жылы Қазақстан Республикасының Қаржы Министрлігімен қабылданған Салық кодексі шағын және орта кәсіпорындар үшін келесі бағыттардағы мәселелерді шешуге арналған [2]:

жеке және заңды тұлғалардың табыстарына салық салу базасын кеңейтуге;

салықтық ставкаларды төмендетуге және табысқа салық салу бойынша ставкалар санын азайтуға;

жеке объектілерге салық салудың әртүрлі тәртіптерін қолдануда айырмашылықтарын азайтуға;

экономикалық қызметтердің салалары бойынша мүлікке және табыстарға салық салу айырмашылықтарын азайтуға.

Қазақстан Республикасының кәсіпкерлігіне арналған салықтық реформаның ерекше тобы салықтық сипаттағы мәліметтерді өңдейтін және беретін жүйелерді өзгертуге бағытталған реформалардан тұрады. Мұндай реформаларға мыналар жатқызылады:

электронды өңдеу және механизациялау үшін дайындалған салықтық есептілік бланктерін үйлестіру;

ақпараттарды электрондық тасығыштарда мәліметтер беру;

есептеме құжаттарын толтыру және заңды тұлғалар үшін біріңғай есеп стандарттарын өңдеу;

салық төлеушілердің біріңғай есеп жүйесін құру;

салықтық міндеттемелерді орындауға бақылау әдістерін үйлестіру

Кәсіпорындардың іс-әрекеттері нәтижелерінен алынған табыстарына салық салу мәселелері қазіргі кезеңде кез-келген мемлекеттің ішкі саласының негізгісі болып табылады. Сонымен қатар салық жүйесін жетілдіру және оны ары қарай дамыту үшін маңызды міндеттері мен факторларын анықтау және табу кез-келген мемлекеттің негізгі міндеті мен тапсырмасы болып табылады.

Кәсіпкерлікке салық салу жүйесін дұрыс ұйымдастыру және салық жүйесінің толықтығы келесі негізгі қағидаларға сәйкес болуы керек [3]:

салық заңдылығы тұрақты болуы;

мемлекет пен салық төлеушілердің өзара қатынастары құқықтық сипатта болуы;

салық ауыртпалығы салық төлеушілердің санаттары арасында теңдей бөлінуі керек;

өндіріліп алынатын салықтар салық төлеушілердің табыстарына сәйкестендірілуі тиіс;

салықтарды өндіріп алу уақыты мен тәсілдері салық төлеушілер үшін қолайлы болуы керек;

салық төлеушілердің заң алдында теңдік қағидасын ұстануы;

салықтарды жинау бойынша ұсталымдардың минималды деңгейде болуы;

экономикалық қызметтерінің әдістері мен үлгілері қатынасында салық салудың бейтараптылық қағидасының болуы;

салық салу бойынша ақпараттар ашық және қол жетерліктей болуы;

салықтық құпияны сақтау қағидасын ұстануы.

Салық есебінің ақпараттарын ұйымдастыру әдістері үшін келесі ерекшеліктерді сипаттауға болады:

салық есебінің жеке ақпараттық базасынын жоқтығы;
бухгалтерлік есептің ақпараттық жүйесінің мәліметтері негізінде есептілік ақпараттарын құру;
бухгалтерлік есеп ақпараттық жүйесінің шегінде құрылған есептілік көрсеткіштеріне түзету әдістерін қолдану;

қаржылық есептілік ақпараттарымен өзара байланыстылығымен;
арнайы салық жүйесімен құрылған салық есебінің есептілік көрсеткіштерінің қаржылық есептік ақпараттық жүйесінің есептілік көрсеткіштерінің арасындағы айырмашылықтарын;
қаржылық есептің ақпараттық жүйесінің шегінде салықтық міндеттеме және салықтық актив есебін анықтауда салық есебінің арнайы әдістерін қолдану.

Салық төлеушілер мен мемлекеттің құқықтық сипаттағы өзара қатынастарын мемлекет пен салық төлеушілердің өзара қатынастарын тек заңмен реттеуге болатынын түсінеміз.

Салық төлеушілер үшін максималды қолайлылықты құру қағидасын сақтау, экономикалық өсуді көздейтін мемлекеттің негізгі міндеті мен тапсырмасы болып табылады. Салық төлеушінің қолайлығы – бұл тек бөліп-бөліп төлеуге мүмкіндік беретін салықтық төлемдер мерзімдерін бекіту ғана емес, сонымен бірге салықтық заңдылығы ережелері мен нормаларының салық төлеушілер үшін түсініктілігі.

Салық төлеушілердің барлық санаттары үшін салық заңдылығына қол жеткізімі заң шығарушылардың мақсаты болып табылуы тиіс.

Осы аталған қағидаға талаптарды келесілерді қарастыруға болады:

әрбір қолданылатын түсініктемелер заңмен бекітілген өзінің бір ғана мағынасы болуы керек;
заңдық актілер мен нормалар бір-біріне қарама-қайшы болмауы керек;
заңдағы мәтіндер орта білімді қолданушылар үшін түсінікті болуы керек;
шығарылатын заңдық актілердің саны шектен тыс болмауы тиіс.

Сонымен қатар салық жүйесін құруда негізгі қағидалардың бірі салық төлеушілердің заң алдындағы теңдік қағидасы болып табылады.

Салық төлеушілердің теңдігі – салық салық салу аясында олардың жалпы және тең құқықтары мен жауаптылықтары болып табылады

Түйіндей келгенде, салық жүйесі де тірі организм секілді. Оны тұрақты түрде жетілдіріп, реформалап отыру қажет. Мемлекеттік бюджеттің 70 пайызын салықтар құрайтынын ескерсек тіпті бұл заман талабынан туындап отырған қажеттілік екенін аңғару қиын емес. Ал заңды түрде белгіленген сол салықтарды, алымдар мен өзгеде міндетті төлемдерді төлеу әркімнің мемлекет алдындағы борышы әрі міндеті екенін ұмытпауға тиіспіз.

Әдебиеттер

1. Гершун А.М. и др. Учет по Международным стандартам: оку құралы. - 3 басылым. М.: 2006.
2. Қазақстан Республикасының Салық Кодексі. 2012 жылғы өзгертулермен.
3. Налоговый учет. Садиева А.С. 2009 ж. - 386 стр.
4. Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» заңы 28.02.2007ж. №234-ІІІ.
5. Т. Мезенцева, Г. Мезенцева, В. Горобец. Международные стандарты финансовой отчетности, Москва, 2007.
6. Международные стандарты финансовой отчетности - Москва: Аскери, 2007.



БАСҚАРУ ЕСЕБІНІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ МЕН НЕГІЗДІЛІГІ

Бұл мақалада нарықтық экономикада субъектіні жоспарлау, бақылау және басқару іс-әрекетін реттеу мен шешім қабылдау процесі арқылы басқару есебі жүйесін жетілдіру.

Қазақстан Республикасы Президентінің өз еліне «Қазақстан-2030» Жолдауында біздің мемлекетіміздің дамуының соңғы мақсаты – бұл экономикалық өрлеу, ал экономикалық өрлеудің басымдығы бүгін, ертең және келесі отыз жылдың ішінде ең маңыздылардың бірі болатыны нақты айтылған. Бұл мақсатқа жетудегі елеулі рольді «тек экономикалық өрлеуге ғана емес, сонымен бірге Қазақстанның халықаралық қоғамдастыққа кіруіне әсер ететін ақпарат атқарады» [1].

Басқару есебінің мақсаты - өзіндік ішкі жоспарлау, басқару және бақылауды қамтамасыз ету. Мұнда басқару есебі өнімге қарағанда, мақсатқа жетелейтін құрал болып табылады.

Жұмыс құрылымы: Бітіруші біліктілік жұмысы төрт бөліктен тұрады:

бірінші көрініс мәні басқарушылық есепте шығындарды талдап жіктеу, шығындар есебінің әдісі мен өзіндік құнын калькуляциялау; екіншіден өндірісте қаржы-шаруашылық қызметін талдау; үшіншіден басқару есебі жүйесін өндіріс салаларын бойынша жетілдіру; төртіншіден өндірісте әлеуметтік жауапкершілік деңгейі биік [2].

Басқарушылық есеп - бұл өндірісті басқару жүйесінің маңызды элементі.

Шаруашылық субъектісінің менеджерлері, қызметкер, бухгалтерлер, яғни бөлімшелерді қоса алғанда шаруашылық субъектісінің басқарушылық персоналы.

Кезеңдік жоспарлау мен бақылау мақсаттары үшін, сондай-ақ стандартты емес жағдайларда шешім қабылдау үшін және ұйымдастыру саясатын таңдау үшін де қажет. Субъектінің басқарушылық құрамы үшін оның қызметіне қатысты кез келген ақпарат өте маңызды, тіптен ол есептің объектісі ме немесе жоқпа, сандық бағалауға жата ма немесе жоқ па деген мәселелерден тәуелсіз түрде болуымен маңызды. Ішкі басқаруды ұйымдастыру үшін, субъект алған табыстар мен өндірістік шығындар туралы ақпараттарды өңдеумен өз уақытында жинауды, тиімді қамтамасыз етуді дербес шешуі керек.

Шаруашылық субъектінің (басшының) қаржылық жағдайы туралы мәлімет, өнімнің өзіндік құнын анықтау үшін өзіндік құны туралы мәлімет, жоспарлау үшін сметалар, ағымдағы жедел есеп берулер, қысқа мерзімдік шешімдерді қабылдау үшін болатын шығындар туралы есеп беру, сату бағалары, өндіріс шығындары, сұраныс, бәсекелестік қабілеттілігі, тауардың рентабельділігі мен басқа шешім қабылдау үшін (барлық аталған ақпараттар менеджерлер үшін қажет) мәліметтер.

Өндірістік есепті жүргізу шаруашылық субъектінің әр қайсысы үшін міндетті болып табылады. Өйткені калькуляциялаусыз, қаржылық есеп беруді жасауға болмайды, барлық қалған жағдайларда басқару есебі әкімшіліктің еркіне және олардың шешіміне тәуелді болып келеді. Ал калькуляциялау әдістемесі алдын ала шаруашылықтың әр қайсысының есептік саясатында регламенттеледі. Қазақстанда орындалатын өндірістік есептік едәуір бөлігі – бұл қаржылық есеп жүйесінің жанама өнім. Заңмен қарастыылған басқару есебіне нақты талаптар батыста да, Қазақстанда да жоқ.

Басқару есебі есептік нормативтері мен заңдылық талаптарына сай келе бермейді, сондықтан біршама тәуелсіз тұрғыда ұйымдастырылады. Басқару есебінің қағидасы шешімді қабылдауда пайдалы ақпараттар беретін ережелер мен тәсілдерді таңдауда айқындалады. Басқаша айтқанда, нормалар мен шектеулер жоқ. Басқару есебі көп жағдайда қисынға және тәжірибеге немесе жалпы қолданатын қағидаларға негізделген. Осы тұрғыда басқару есебінің орталықтандырылмағаны туралы айтуға болады.

Басқару есебінде ақшалай да, ақшасыз да өлшегіштер қолданылады – олардың тиімділігіне

байланысты. Кең түрде: дана, метр, тонна, литр т.б. сияқты натуралдық көрсеткіштер қолданылады.

Шығындарды иеленушілері (тасымалдаушылары) бойынша калькуляция баптарына жіктелген түрінде топтастырылады. Шығынды иеленушілер деп сату (өткізу) үшін арналған кәсіпорынның өнім (жұмыс, қызмет) түрі түсіндіріледі [3]. Калькуляция баптары бойынша шығындарды жіктеу, мына сұраққа жауап береді: иелері үшін ресурстар үшін келесі калькуляциялық баптар тән:

- шикізат және материалдар;
- кері қалдықтар (есептен шығарылады);
- технологиялық қажеттілікке деген отын және энергия;
- азықтар;
- өндірістік жұмысшылардың негізгі еңбек ақылары;
- әлеуметтік мұқтаждықтарға аударымдар;
- жалпыөндірістік шығындар; коммерциялық шығындар; және т.б.

Басқару есебінде басты назар жауапкершілік орталықтарына – басшылар басқаратын құрылымдық бөлімшеге, яғни олардың жұмысының нәтижелеріне жауап беретіндерге аударылады. Бұл кезде бөлімшенің басшысының жауапкершілік саласына ол нақты әсер ететін (реттеліп отыратын шығындар мен табыстар деп аталатындар) шығындар мен түсімдердің көрсеткіштері кіреді. Сондықтан, кейде басқару есебін есептің жауапкершілігі деп атайды. Басқару есебінде мынадай жауапкершілік орталықтары ажыратылады: шығындар орталығы; түсімдер орталығы; табыстар (пайда) орталығы; Сондай-ақ тағы да – инвестиция орталығы да болуы мүмкін. Сөйтіп, басқару есебінде жалпы шаруашылық қызметке де, жекелеген қызметтерге де көңіл бөлінеді. Басты объектілері – субъектінің құрылымдық бөлімшелері.

Басқару есебінде есеп берулер қажеттілік деңгейінде жасалады: ай сайын, апта сайын, ал кейде – жедел (калькуляциялықты қоспағанда – бұл есеп түрі қаржылық есеппен түйіседі). Басты қағида – мақсатқа лайықтылық пен үнемділік.

Басқару есебінің ақпараты көбінесе есеп айырысу сипатына ие және бухгалтерлік есеп шоттардығы операциялармен байланыссыз. Сондықтан мұнда негізінен шамамен бағалаулар пайдаланады. Мәлліметтердің нақтылығы 70-80% болады[4].

Жоғарыда айтылғандай, басқару есебінің ақпараты әдетте шаруашылық субъектінің коммерциялық құпиясы болып табылады. Ол жарияланбайды және жасырын сипатқа ие.

Басқару есебінде бірдей ұқсас теңдік жоқ. Оның құрылымы объектінің үш түрімен анықталады: табыстар, шығыстар, активтер. Басқару есебінің кез келген жүйесі мына ұғымдарға сүйеніп түсіндіріледі:

- толық өзіндік құнымен;
- дифференциаланған есеппен;
- жауапкершілік ортылықтары бойынша есеппен.

Басқару есебінде қаржылық нәтижені анықтауда мүлде басқа бағыттар орын алады. Мәселен директ - костинг жүйесіне сәйкес маржиналдық табыс көрсеткіші есептеледі. Одан басқа, оның ішінде дәстүрлі бағыттардың да болуы мүмкін.

Басқару есебі тарихи ақпараттарды да, болашаққа жоспарлау мен бағалауды да көрсетеді. Басқару есебі – бұл қалай болу керектігін көрсетеді.

Басқару есебінің негізгі элементтеріне түсініктеме беру үшін, оны құрайтын барлық элементтерін зерттеу, меңгеру және қайта жете ұғынуды талап етеді. Бұл элементтерді бір жағынан, отандық есептік – аналитикалық және экономикалық бай мұрасы бағытынан зерттеу керек болса, басқа жағынан – зерттеу, саналы түрде қолдану және батыстық теория мен басқару әдістерін меңгеру керек.

Жоспарлау – кәсіпорынның мақсаттарын болжамдау мен жоспарға айналдыру. Жоспарлаудың алғашқы қадамы – кәсіпорынның күшті (қуатты) және әлсіз жақтарын талдау, сосын оның мүмкіндіктер мен қауіптерін (SWOT - талдау) зерттеуден тұрады[5]. Осының негізінде алдымен кәсіпорынның стратегиясын дайындайды, сосын – жоспар. Кәсіпорынның жоспары алға қойылған мақсаттарға жетудің қаншылықты нақтылығын, ол жолда не көмектесетіндігін, оған жетуге не бөгет жасайтыдығын бағалауға мүмкіндік береді.

Жоспар – бұл кәсіпорынның мақсаттарының сандық көрінісі және оларға жету жолдарын дайындау. Жоспар жалпы кәсіпорын бойынша, сондай-ақ әрбір бөлімше бойынша да дайындалады.

Басқару есебі жоспарлау әдістемесін жасауға қатысады. Жоспарлау процесінде кәсіпорынның қызметтері мен әр түрлі бөлімшелердің іс әрекетін үйлестіреді, сондай-ақ жоспарларды кәсіпорынның мақсаттарына қаншалықты сәйкес келетінін, осы әрекетке олар қаншалықты ынталы екенін, қаншалықты жоспарды орындауға болатындығын бағалайды.

Калькуляциялау – орыс тілінен аударған кезінде өзіндік құнды есептеуді білдіреді, немесе оны экономикалық әдібиеттерде үнемі өнім шығарумен бір мезгілдегі өндіріс шығындарының қорытынды немесе екінші кезектегі есебі деп санайды. Сәйкесінше, оның негізінде басқарушылықтың көптеген өзекті мәселелерін қамтитын проблемалары жатыр, олардың қатарында:

- өнімді өндіруге кеткен шығындар, сату бағасын белгілеудің базасы болып табылады (әсіресе, трансферттік бағаны, яғни ішкі бағаны қалыптастыру кезінде);

- өзіндік құн туралы ақпараттар өндірісті басқару мен болжауға негіз болады.

Бірақ бұған төтенше қиын және ауқымдық мәселені – калькуляциялаудың әдісін таңдауды қосу қажет, өйткені бұл соңғы өндірістің типіне, оның күрделілігіне, ерекшелігіне, өндіріс процесінің ұзақтығына, өндірістілетін өнім номенклатурасына тәуелді болып келеді. Оны (әдісті таңдау туралы мәселе) кәсіпорын дербес жүргізеді (калькуляция объектісін таңдауға сияқты), содан соң тандап алынған әдісі есеп саясатына жазылады да, ол барлық қаржылық жыл бойында өзінің тұрақтылығын сақтауы керек.

Өнімнің өзіндік құнына кіретін шығындар 3 элементтен тұрады:

- тікелей материалдық шығындар;
- тікелей еңбекақы шығындары;
- жалпы өндірістік шығындары (жанама).

Нормативтік есеп орталықтандырылған экономика жағдайында жақсы дайындалған болатын. Бірақ ол шын мәнінде, кәсіпорынның тұтастай іс – жүзінде пайдалану қажеттілігіне айналмады. Ал бұл жағдайдың мыналармен уәделестігін байқаймыз: біріншіден, өзіне тән нормативтік базасы болмады; екіншіден, нормативтік есеп жүйесі мен өндіріс шығындарын бақылауды, өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың тәсілімен де және әдістерімен де теңдестіруге болмайды. Бірінші міндет, яғни жедел есеп пен өндіріс шығындарына бақылау жасау, кәсіпорынның құрылымдық бөлімшелері бойынша да, өнімнің негізі элементтері мен жекелеген баптар бойынша да, өндіріс шығындарының қалыптастыру процесін бақылауға мүмкіндік береді. Екінші міндет - өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау – есеп объектілері бойынша шолу жасау; шығындарды алгебралық қосу жолымен норманы, нормадан ауытқуын және норманың өзгерісін ескере отырып, өндірілген өнімнің нақты өзіндік құнын анықтау; нақты өнім түрін калькуляция баптары деңгейінде шығындарды тек өзінің құнын есептеу сияқты мақсаттарды көздейді. Басқа әдістерге қарағанда нормативтік әдіс бірқатар басымдылықтарға ие. Бірақта ол өндірістік шығындар есебінде әлі жетекші орынға ие емес және де өте әлсіз таралып отыр. Үшіншіден, жоспардың (норманың) нақты көрсеткіштерден ауытқуы ғана есепке алынып отырды. Нәтижесінде жедел өзіндік құнды басқару және ауытқулар сияқты бірде – бір басты міндеттері орындай алмағандықтан, нормативтік есептің пайдалану мағынасы жойыла бастады. Қазір нормативтік әдістің ұқсас түрі Батыстағы “стандарт – кост” жүйесі болып табылады.

“Шығындар” ұғымына өндіріс шығынының пайда болуымен байланысты активтердің азаюы немесе міндеттемелердің артуы енеді [6].

Шығындар деп – тауарларға немесе қызметтерге төленуі қажет болатын тұтынылатын ресурстарды (ақшаларды) айтады.

Халықаралық бухгалтерлік есеп беру стандарттарына сәйкес “Өндірістік өнім қорларын” бағалау үшін тек өндірістік шығындар ғана өнімнің өзіндік құнына кіруі керек. Сондықтан басқару есебінде шығындарды келесідей есептейді:

1. Өнімнің өзіндік құнына кіретін (өндірістік)
2. Есептік кезең шығындары (өндірістік емес)

Өнімнің өзіндік құнына кіретін шығындар 3 элементтен тұрады:

- тікелей материалдық шығындар;
- тікелей еңбекақы шығындары;
- жалпы өндірістік шығындары (жанама).

Кезеңдік немесе өндірістік емес шығындар – тікелей өндіріс процесімен байланыссыз өндірістік емес сипаттағы шығындармен көрсетілген.

Калькуляциялау дегеніміз - өнімнің (атқарылған жұмыстар, көрсетілген қызметтер) өзіндік құнын есептеу немесе өнімнің бір өлшемінің өзіндік құнын есептеу болып табылады.

Калькуляциялау кезінде төмендегілерді дұрыс белгілеу өте үлкен роль атқарады:

- шығындардың есеп объектісі;
- калькуляциялаудың объектісі;
- калькуляциялық бірлік.

Шығындардың есеп объектісі болып сол шығындардың аналитикалық есеп объектісі болып табылады.

Калькуляциялаудың объектісі болып кәсіпорында калькуляцияланатын өнім түрлері, жұмыстар, қызметтер жатады [7].

Шығындар есеп объектісі мен калькуляциялау объектісі әрқашанда сәйкес келе бермейді. Мысалға, мал шаруашылығында шығындардың есеп объектісі болып сүтті табын болып табылады, ал калькуляциялау объектісі- сол табынның сүті, төлі, қыи.

Калькуляциялық бірлік тиісті өнімнің техникалық немесе стандарттық құжаттарда белгіленген өлшем бірлігіне сәйкес келуі тиіс. Іс-жүзіндегі тәжірибеде пайдаланатын калькуляциялық өлшем бірліктерін келесі топқа біріктіруге болады:

- натуральды бірліктері – дана, литр, килограмм, тонна, метр және т.б.
- ірілендірілген (иесіздендірілген) бірлігі - тігін бұйымының прейскуранттық нөмірі, белгілі бір артикулдағы жүз жұп аяқ киімі және т.б.
- өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау үшін пайдаланылатын шартты – натуралды бірлік, ондағы пайдалы заттың құрамы әртүрлі тербелісте болуы мүмкін. (мысалға, спирт –100%);
- құндық бірлігі ;
- еңбек бірлігі(норма-сағат);
- орындалған жұмыс бірлігі(тонна-километр, машина-күні, ай-күні) ;
- пайдалы нәтиженің бірлігі- қуаты, өнімділігі және т.б. өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау және шығындар есебінің әдісі деп, кәсіпорын өнімінің нақты өзіндік құнын және шығындар есебін жүргізу үшін ақпараттарды топтастыру және жинақтау тәсілдерінің жиынтығын атайды. өнімнің өзіндік құнын қолданудағы әдісіне әсер ететін негізгі факторлар ретінде мыналарды атауға болады:
- өндіріс типі;
- өндірістің күрделілігі;
- шығарылатын өнімнің номенклатурасы мен сипаты;
- өндіріс циклының ұзақтылығы;
- аяқталмаған өндірістің қолда бары, құрамы және көлемі.

Жоғарада келтірілген басқару есебі жүйесінің барлық элементтері – жоспардан мониторингісіне дейін жоспарды жүзеге асыру, яғни ол бірінші кезекте – ауытқулар, нәтижелер мен жоспарларды талдау мүмкіндігін қамтамасыз ету үшін қажет.

Талдаудың осы барлық түрлері басқару есебі жүйесі аясында жүзеге асырылады. Талдаудың негізінде басқарушылық шешімдерін қабылдау үшін нұсқаулар жасалады. Басқару есебі, қалыптасып отырған ахуалды ескере отырып, сондай-ақ келешектегі мүмкіндігі мен қауіптілігін анықтайды да, кәсіпорында қандай баламаның әрекет етіп отырған анықтайды және сол баламаның қаншалықты қойылған мақсатқа жеткізілетіндігі туралы зерттеулер жүргізіледі.

Басқару есебінің басты мақсаты – кәсіпорынды басқару жүйесін қойылған мақсаттарға жету үшін бағыттау.

Әдебиеттер

1. Назарбаев Н.Ә. Қазақстан -2030. Барлық қазақстандықтардың өсіп-өркендеуі, қауіпсіздігі және әлауатының артуы. Ел Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы.
2. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: АО «ДИС». МВ-Центр, 2004
3. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа, 3-е изд., доп. - М.: 2011. - 352 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебн. пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Крылова Н. А. Развитие методологии управленческого учета в организациях. М. : Финансы и статистика, 2013. 132 с
6. Казаков С. И. Экономический анализ в оценке предприятия. М.: Дело и сервис, 2014. 324 с.
7. Алибеков Ш. И., Ибрагимова А. Х. Основы развития управленческого учета // Бухгалтерский учет. 2015. №1. С. 25-31.



ӘОЖ: 334.012:62/.64;311:216; 657

М. Әлібек, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекші: **М.А. Алтынбеков**, PhD докторы
ҚазӘҚХСУ

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПОРЫНДА САЛЫҚТЫҚ ЕСЕПТІ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК СТАНДАРТЫНА СӘЙКЕС ЖҮРГІЗУ ТӘРТІБІ

Көптеген елдердің кәсіпкерлігіне салық салу жүйесі салық төлеушілер мен мемлекет арасындағы қажеттіліктерін қанағаттандыру нұсқалары нақтылы ұйымдастырылмаған. Салық салу жүйесін өзгеріссіз әлемнің ешбір елінде сақтаған емес. Тәжірибеде көргеніміздей салық салу жүйесін ұзақ кезеңге әлемнің ешбір елінде өзгеріссіз сақтауларына және жүргізулеріне мүмкіндіктері жоқ. Дамушы елдерде салық жүйесін дұрыс ұйымдастыру мақсатында бірнеше салық реформалары жүзеге асырылады.

Салық реформалары қарама – қайшылықтарды болдырмауға, сонымен қатар салық топтарының және жеке түрлерінің қатынасында салықтық түсімдер құрылымын өзгертуден туындайтын жаңа жағдайларға бейімделуге мүмкіндік береді.

ҚР салық жүйесі мен шағын және орта кәсіпорындарға салық салу жүйесінің негізгі жетіспеушіліктерін келісілерді атап өтсек болады:

а) салық салу жүйесі салық төлеушілер үшін күрделігінде. Яғни, салықтық декларацияны толтырудың өзі қиыншылық туғызады. Бұл жерде тек салықтық құқықтарды білуге талап қойылмай, оларды қатесіз құжаттық, техникалық толтырылуына талап қою. Бұл жерде тек салықтық құқықтық білімге талап жоғары, сонымен қатар техникалық жабдықтау күрделі болып келеді [2].

Әрдайым декларацияны өздігінен толтыра алмайтын тұлғалардың саны өсуде. Салықтарды есептеу және декларацияны тапсыру тек уақытты ғана алып қоймай, жіберілген қателіктердің нәтижесінде материалдық шығындарға да алып келеді.

ә) салықтық құқықтық нормалардың күрделігін үйлестіру және міндетті сипаттағы басқа да төлемдер салықтық аяда басқару тиімділігін төмендететін факторы ретінде қалыптасады;

б) табыстарға салық салу бойынша салықтық артықшылықтарды бөлуде біркелкі емес сипатқа ие болуда. Яғни, әлеуметтік жағдайдағы және табыстық деңгейі бірдей салық төлеушілер әртүрлі салықтарды төлейді;

в) табыстарға салық салуда салықтық ставкалардың жоғарылығы. Бұл көлеңкелі экономиканың айналымдылығының өсуіне, еңбекке ынталылық деңгейінің төмендеуіне, өз капиталдарын жасыруға алып келеді;

г) Салық заңдылығымен бекітілген көптеген бақыланбайтын салықтық жеңілдіктер өз тиімділігін жоғалтады. Яғни, салықтық жеңілдіктер халықтың әлеуметтік жағдайын және экономиканы көтеру үшін жасалынуы тиіс.

д) Еіміздің халықтары үшін салықтық терминдердің көп болуы. Яғни білімі орта шағын және орта кәсіпорындардың қызметкерлері үшін кейбір салықтық терминдердің түсініксіздігі;

е) ХҚЕС байланысты салық кодексінің кейбір баптарының сәйкес келмеуі;

ж) Салықтық қызметтер бойынша білікті мамандардың жетіспеушілігі.

Қазақстан Республикасындағы салық салу жүйесінің реформаларына байланысты 2009 жылы Қазақстан Республикасының Қаржы Министрлігімен қабылданған Салық кодексі шағын және орта кәсіпорындар үшін келесі бағыттардағы мәселелерді шешуге арналған:

а) Жеке және заңды тұлғалардың табыстарына салық салу базасын кеңейтуге;

ә) Салықтық ставкаларды төмендетуге және табысқа салық салу бойынша ставкалар санын азайтуға;

б) Жеке объектілерге салық салудың әртүрлі тәртіптерін қолдануда айырмашылықтарын азайтуға;

в) Экономикалық қызметтердің салалары бойынша мүлікке және табыстарға салық салу айырмашылықтарын азайтуға.

Қазақстан Республикасының кәсіпкерлігіне арналған салықтық реформаның ерекше тобы салықтық сипаттағы мәліметтерді өңдейтін және беретін жүйелерді өзгертуге бағытталған реформалардан тұрады. Мұндай реформаларға мыналар жатқызылады:

а) электронды өңдеу және механизациялау үшін дайындалған салықтық есептілік бланктерін үйлестіру;

ә) ақпараттарды электрондық тасығыштарда мәліметтер беру;

б) есептеме құжаттарын толтыру және заңды тұлғалар үшін бірінғай есеп стандарттарын өңдеу;

в) салық төлеушілердің бірінғай есеп жүйесін құру;

г) салықтық міндеттемелерді орындауға бақылау әдістерін үйлестіру.

Кәсіпорындардың іс-әрекеттері нәтижелерінен алынған табыстарына салық салу мәселелері қазіргі кезеңде кез-келген мемлекеттің ішкі саласының негізгісі болып табылады. Сонымен қатар салық жүйесін жетілдіру және оны ары қарай дамыту үшін маңызды міндеттері мен факторларын анықтау және табу кез-келген мемлекеттің негізгі міндеті мен тапсырмасы болып табылады [5;185].

Кәсіпкерлікке салық салу жүйесін дұрыс ұйымдастыру және салық жүйесінің толықтығы келесі негізгі қағидаларға сәйкес болуы керек:

а) салық заңдылығы тұрақты болуы;

ә) мемлект пен салық төлеушілердің өзара қатынастары құқықтық сипатта болуы;

б) салық ауыртпалығы салық төлеушілердің санаттары арасында теңдей бөлінуі керек;

в) өндіріліп алынатын салықтар салық төлеушілердің табыстарына сәйкестендірілуі тиіс;

г) салықтарды өндіріп алу уақыты мен тәсілдері салық төлеушілер үшін қолайлы болуы керек;

д) салық төлеушілердің заң алдында теңдік қағидасын ұстануы;

е) салықтарды жинау бойынша ұсталымдардың минималды деңгейде болуы;

ж) экономикалық қызметтерінің әдістері мен үлгілері қатынасында салық салудың бейтараптылық қағидасының болуы;

з) салық салу бойынша ақпараттар ашық және қол жетерліктей болуы;

и) салықтық құпияны сақтау қағидасын ұстануы.

Осы аталған негізгі қағидалардың қысқаша мазмұнын қарастыратын болсақ.

Салық заңдылығының тұрақтылығын салықтық өзара қатынасының аясын реттейтін ережелер мен нормалардың өзгермейтіндігін түсінеміз. Осы қағидаға сәйкес салық туралы заңдылықта өзгерістер қаржылық жыл ішінде енгізілмеуі керек. Ал преференция мен жеңілдіктер беретін ережелер алғашқы заңмен бекітілген мерзімге дейін өзгертілмеуі қажет.

Салық заңдылығының бірнеше жылдық тұрақтылығы маңызды болып келеді. Салық заңдылығының өзгеріске ұшыраулары және тұрақсыздығы отандық кәсіпкерлер және инвесторлар үшін тиімсіз болып келеді. Сонымен қатар отандық шағын және орта кәсіпорындарды дамыту мақсатында шетелдік инвесторлардан инвестицияны тартуға өзінің кері әсерін тигізуі мүмкін [7;285].

Салық төлеушілер мен мемлекеттің құқықтық сипаттағы өзара қатынастарын мемлекет пен салық төлеушілердің өзара қатынастарын тек заңмен реттеуге болатынын түсінеміз.

Құқықтық өзара қатынастар қағидасы салықтық құқық аясында жақтардың өзара жауапкершілігін ұйғарады.

Салық төлеушілер үшін максималды қолайлылықты құру қағидасын сақтау, экономикалық өсуді көздейтін мемлекеттің негізгі міндеті мен тапсырмасы болып табылады. Салық төлеушінің қолайлығы – бұл тек бөліп-бөліп төлеуге мүмкіндік беретін салықтық төлемдер мерзімдерін бекіту ғана емес, сонымен бірге салықтық заңдылығы ережелері мен нормаларының салық төлеушілер үшін түсініктілігі.

Салық төлеушілердің барлық санаттары үшін салық заңдылығына қол жеткізімі заң шығарушылардың мақсаты болып табылуы тиіс.

Осы аталған қағидаға талаптарды келесілерді қарастыруға болады:

- а) әрбір қолданылатын түсініктемелер заңмен бекітілген өзінің бір ғана мағынасы болуы керек;
- ә) заңдық актілер мен нормалар бір-біріне қарама-қайшы болмауы керек;
- б) заңдағы мәтіндер орта білімді қолданушылар үшін түсінікті болуы керек;
- в) шығарылатын заңдық актілердің саны шектен тыс болмауы тиіс.

Сонымен қатар салық жүйесін құруда негізгі қағидалардың бірі салық төлеушілердің заң алдындағы теңдік қағидасы болып табылады.

Салық төлеушілердің теңдігі – салық салу салу аясында олардың жалпы және тең құқықтары мен жауаптылықтары болып табылады.

Қазіргі кезеңде салық жүйесін құруда негізгі қағидалардың бірі ретінде салық төлеушілердің салық салу бойынша ақпаратқа қол жеткізу және ашықтық қағидасы қарастырылады. Бұл жерде салық төлеушілер үшін салық салу сұрақтары бойынша кез-келген құжаттар жеткілікті және ақпараттар ашық болуы қажет және де, салық төлеушілерге салық салу бойынша ақпараттар мен берілетін кеңестер ақысыз болуы қажет.

Жоғарыда аталып кеткен қағидаларды отандық шағын және орта кәсіпорындарды дамытудың негізі ретінде қарастыруға болады. Шағын және орта кәсіпорындарында салық жүйесі дұрыс қолданылып жүзеге асырылуы үшін, салық заңдылығына сәйкес салық есебі ұйымдастырылып, талаптарға сай жүргізілуі қажет.

Салық есебі салық заңдылығына сәйкес салықтық міндеттемелерді аударумен және салық салумен байланысты объектілерді сақтау мақсаты ретінде бухгалтерлік есептің бір жүйесі ретінде көрініс табады. Салық міндеттемелерін есептеу мақсаты үшін пайдаланылуы мүмкін құжаттық бекітілген, бухгалтерлік есеп регистрлерінің мәліметтері белгілі бір мерзімдерге сәйкес салық төлеушілер жүзеге асырып отырады. Осыған байланысты Салық кодексінің жалпы бөлімінде салық төлеушілердің құқықтары мен міндеттері келтірілген, сонымен қатар салықтық міндеттемелерді орындау тәртібі, мерзімдері қарастырылған.

Салық есебі салықтық міндеттемелерді есепке алуға және салық салуға жататын объектілерді анықтау мақсатында салық төлеушілердің есебі ретінде анықталады.

Салық есебінің жеке ақпараттық базасы мақсатында салық төлеушілердің есебі ретінде анықталады. Салық есебінің жеке ақпараттық базасы жоқ болғандықтан, бухгалтерлік есеп жүйесінің ішіндегі ақпараты ретінде анықталуы қажет.

Осы аталғандарды тұжырымдай келе салық есебіне келесі анықтаманы беруге болады.

Салық есебі – бұл, салық салуға жататын объекті бойынша ішкі және сыртқы пайдаланушылардың ақпараттық сұранымдарын қанағаттандыру үшін салықтық есептілікті дайындау және тапсыру мақсатында ақпараттар ағымын құру және жүйелендіру болып табылады.

Салық объектісі – бұл, бюджетпен есеп айырысуға бекітілген салық заңдылығымен салықтарды есепке алу мақсатында салық салынатын базаны анықтауда қосуға жататын активтер мен міндеттемелер, табыстар мен шығындар болып табылады.

Шағын және орта кәсіпорындардың салық есебін жүргізу үшін бухгалтерлік регистрлердің мәліметтері, сонымен қатар салықтық міндеттемені есепке алу мақсаты үшін қолданылуы мүмкін басқа да құжаттар негіз болып табылады. Кез-келген шағын және орта кәсіпорындар «бухгалтерлік

есеп және қаржылық есептілік туралы» заңдылығына сәйкес бухгалтерлік есепті және қаржылық есептілікті жүргізулеріне міндетті. Салық есебі салық заңдылығының талаптарына және ерекшеліктеріне сәйкес жүргізіледі. Салық есебін жүргізу процесінде салық кодексіне міндетті түрде қарастырылған ерекше салық салу тәртібіне қызметтің әрбір жеке түрлерін табыстар мен шығындары құруға есептің жеке түрлерін жүргізулері қажет.

Жеке есеп – салық кодексімен бекітілген салық салудың әртүрлі тәртіптері үшін салық салуға жататын және салық салумен байланысты объектілерді анықтау бойынша есепті салық салушылар мен ұйымдастыру болып табылады.

Бұл жерде табыстар мен шығындар салық заңдылығымен қарастырылған салық салудан босату немесе әртүрлі салық ставкаларының мөлшерлері үшін қызметтер әртүрлі салықтық ставкаларының мөлшерлері үшін қызметтер әрбір түрлері бойынша жеке анықталады. Қызметтердің белгіленген түрлеріне апарылған барлық табыстар мен шығындар тиісті құжаттармен дәлелденуі қажет. Салық ставкалар мен салықтық қызметтердің арасындағы байланысты реттеу, салық салу мен салық есебін дұрыс ұйымдастыру және жүргізу, олардың тәртібін, ережелерін, әдіс-тәсілдерін талаптарға сай жүзеге асыру үшін салық салудың келесідей қағидалары белгіленген:

- а) салық салудың жариялылық және міндеттілік қағидасы;
- ә) салық салудың анықтылық қағидасы;
- б) әділеттілік қағидасы;
- в) бірқалыптылық қағидасы.

Салық есебінің ақпараттарын ұйымдастыру әдістері үшін келесі ерекшеліктерді сипаттауға болады:

- а) Салық есебінің жеке ақпараттық базасының жоқтығы;
- ә) бухгалтерлік есептің ақпараттық жүйесінің мәліметтері негізінде есептілік ақпараттарын құру;
- б) бухгалтерлік есеп ақпараттық жүйесінің шегінде құрылған есептілік көрсеткіштеріне түзету әдістерін қолдану;
- в) қаржылық есептілік ақпараттарымен өзара байланыстылығымен;
- г) арнайы салық жүйесімен құрылған салық есебінің есептілік көрсеткіштерінің қаржылық есептік ақпараттық жүйесінің есептілік көрсеткіштерінің арасындағы айырмашылықтарын;
- д) қаржылық есептің ақпараттық жүйесінің шегінде салықтық міндеттеме және салықтық актив есебін анықтауда салық есебінің арнайы әдістерін қолдану.

Шағын және орта кәсіпорындарда ұйымдастырылатын салық есебі мен қаржылық есебінің ақпараттық жүйелерін біріктіретін бухгалтерлік есептің бірегейлі ақпараттық жүйелерін ұйымдастырудың әдістеріне арналған келесі ерекшеліктерін сипаттауға болады:

- а) бірегейлі есеп жүйесіндегі бірегейлі ақпараттық база;
- ә) бухгалтерлік есептің ақпараттық жүйелерінің мәліметтері кезінде есептілік ақпараттарын құру;
- б) бухгалтерлік есептің ақпараттық жүйесінің мәліметтерін түзету үшін қажетті арнайы әдістердің жоқтығы;
- в) бухгалтерлік есептің ақпараттық жүйесіндегі есептілік көрсеткіштерінен салық есебінің есептілік көрсеткіштерінің арасындағы айырмашылықтарынан.

Әртүрлі ақпараттық жүйе шегінде құрылған салық салынатын және бухгалтерлік табыстар туралы ақпараттық ағындар қаржылық есеп шегінде тек корпоративтік табыс салығы бойынша міндеттемелер мен шығындарды анықтау қажеттілігіне байланысты жүргізіледі.

Бюджет алдында ағымдағы міндеттемелерді есептеу үшін тапсырылатын салық салынған табыстар туралы ақпарат ХТС бойынша шығындарды анықтау мақсатында қаржылық есеп шегінде қолданылу мүмкін емес. Табысқа салынатын салық бухгалтерлік есепте 12 пайдаға салық халықаралық қаржылық есептілігінің талабына сәйкес бюджетке төленетін КТС бойынша шығындар сомасы міндеттеме әдісі негізінде анықталуы тиіс.

Пайда мен зиян туралы есептілік бойынша міндеттеме әдісінің негізгі мақсаты – ағымдағы есеп беру кезеңінде бюджетке төленуге жататын табыс салығының жиынтық сомасын анықтау болып табылады.

Міндеттеме әдісі бойынша табыс салығы заңды тұлғамен табыс алу кезінде шығын ретінде

карастырылады және сол кезеңде есептелінеді, яғни тиісті табыс пайда болу кезеңінде.

Осыдан шығатыны, шаруашылық субъектілері шаруашылық операцияларының және келісімдердің нәтижесінде байда болған табыстарда салықтарды есептеулері қажет.

Бухгалтерлік табыс – бұл, пайда мен зиян туралы есептемеде көрсетілетін табыстат мен шығында бухгалтерлік табыстар ХҚЕС мен сәйкес табыстар мен шығындар арасындағы айырмашылық ретінде есептеледі.

Салық салынатын табыс – бұл, КТС төлеға қатысты салық заңдылығымен сәйкес алыстала-тын есеп беру есеп беру кезеңіндегі табыстар мен зияндар сомасы.

Міндеттеме әдісіне сәйкес есеп беру кезеңіне КТС бойынша шығындар келесі сомалардан жинақталады:

а) төленуге тиісті есептелген табыс салығынан;

ә) салықтық нәтижеден уақытша айырмашылық – бұл болашақта төлеуге тиіс немесе пайда болған уақытша айырмашылықтарға сәйкес аванспен төленген табыс салығының сомасы.

Әдебиеттер

1. Қаржылық есептіліктің ұлттық стандарты . ҚР қаржы министрлігінің 2007 жылғы 26 маусымдағы № 218 бұйрығы.
2. Қазақстан Республикасының Салық Кодексі. 2012 жылғы өзгертулермен.
3. Гершун А.М. и др. Учет по Международным стандартам: оқу құралы. - 3 басылым. М.: 2006.
4. Д. Александр, А. Бриттон, Э. Иориссен. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. Москва. Вершина, 2008.
5. Международные стандарты финансовой отчетности - Москва: Аскери, 2007.
6. ҚР «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» заңы 28.02.2007ж. №234-ІІІ.
7. Налоговый учет. Садиева А.С. 2009. - 386 стр.
8. Т. Мезенцева, Г. Мезенцева, В. Горобец. Международные стандарты финансовой отчетности, Москва, 2007.



ӘОЖ: 657.371.82

Г. Әлімжанова, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекші: М.А Алтынбеков, доцент м.а, PhD

ҚазЭҚХСУ

АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕПТІ ДАЙЫНДАУ МЕН ҰСЫНУ ТӘРТІБІ, АҚПАРАТТЫ АШУ

Компанияның ақша қаражаттарының қозғалысы туралы ақпарат қаржы есептілігін пайдаланушыларға компанияның ақша қаражаттарын жасау қабілеті мен олардың баламаларын, сондай-ақ ақша қаражаттарына қажеттілікті бағалау үшін негіз беретіндігімен пайдалы. Пайдаланушылар қабылдайтын экономикалық шешімдер ақша қаражаттары мен олардың баламаларын жасау қабілетін, сондай-ақ оларды уақытқа қарай бөлу мен оларды жасау айқындылығын қажет етеді.

М.К. Алиевтің пікірінше: ақша қаражаттарының қозғалысының есебі әртүрлі компаниялардың операциялық көрсеткіштерін салыстыруға мүмкіндік беруіне байланысты қаржылық талдау үшін құнды [1].

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп оны қаржы есептілігінің қалған нысандарымен бірге пайдаланған кезде ақпарат береді, онда өзгеріп отыратын жағдайлар мен мүмкіндіктерге бейімделу үшін пайдаланушыларға компанияның таза активтеріндегі өзгерістерді, оның қаржы

құрылымын және түсімдер мен ақша қаражаттары төлемдерінің деңгейі мен мерзімдеріне әсер ету қабілетін бағалауға мүмкіндік береді. Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы ақпарат компанияның ақша қаражаттары мен баламаларын молайту қабілетін бағалау кезінде пайдалы болады және пайдаланушыларға әр түрлі компаниялардағы ақша қаражаттарының болашақтағы түсімдері мен төлемдерінің дисконтталған құнын бағалауға және салыстыруға арналған үлгілерді әзірлеуге мүмкіндік береді. Ол сондай-ақ әр түрлі компаниялардың операциялық көрсеткіштері туралы есептіліктің салыстырмалығын ұлғайтады, бұл бірдей операциялар мен оқиғалар үшін есептің әр алуан әдістерін қолданудан келтірілетін әсерін жояды.

7 ХҚЕС «Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есепте» келесідей анықтамалар келтірілген [2]:

Стандарттың мақсаты – компанияның өткен кезең ішіндегі ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп беру арқылы ақша қаражаттары мен ақша баламаларындағы тарихи өзгерістер туралы ақпарат беруін талап етуде болып табылады, онда кезең ішінде операциялық, инвестициялық және қаржылық қызметтен түскен ақша қаражаттарының түсімдері мен төлемдерін жіктеу жүргізіледі.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп кезең ішіндегі ақша қаражаттарының қозғалысы туралы деректерді оларды операциялық, инвестициялық қызмет немесе қаржы қызметі бойынша жіктей отырып білдіруі тиіс.

Компания операциялық, инвестициялық қызмет немесе қаржы қызметінен түскен ақша қаражаттарының қозғалысы туралы деректерді өзінің қызметінің сипатына неғұрлым сәйкес келетіндей береді. Қызмет түрлері бойынша жіктеу пайдаланушыларға осы қызметтің компанияның қаржы жағдайына әсер етуін, оның ақша қаражаттары мен ақша қаражаттарының баламаларының сомасын бағалауға мүмкіндік беретін ақпаратты қамтамасыз етеді. Бұл ақпарат сонымен бірге қызмет түрлері арасындағы өзара байланысты бағалау үшін де пайдаланылады [3].

Операциялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының түсімдерінің және төлемдерінің мөлшері компания операциялары кредиттерді өтеу, операциялық мүмкіндіктерді сақтау, дивидендтер төлеу және қаржыландырудың сыртқы көздеріне жүгінбестен жаңа инвестицияларды жүзеге асыруға жеткілікті болатын ақша қаражаттарының түсімін қамтамасыз ететін дәрежедегі басты индикатор болып табылады. Операциялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының бастапқы операциялық түсімдер мен төлемдерінің негізгі құрамдас бөлігі туралы ақпарат басқа ақпаратпен үйлесе отырып операциялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының болашақ қозғалысын болжау үшін пайдалы болады.

Операциялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының қозғалысы компанияның кіріс келтіретін негізгі қызметіне тікелей байланысты. Сөйтіп, әдеттегідей, олар таза пайданы және залалды айқындауға кіретін операциялар мен басқа да оқиғалардың нәтижесі болып табылады. Операциялық қызметтен түсетін ақша қаражаттары қозғалысының мысалдары мыналар болып табылады:

- тауарларды сатудан және қызмет көрсетулерден алынатын ақшалай түсімдер;
- жалдаудан түсетін ақшалай түсімдер, қаламақылар, комиссиялық сыйақылар және басқа да табыс;
- тауарлар мен қызмет көрсетулері үшін жеткізушілерге берілетін ақшалай төлемдер;
- қызметшілерге және олардың атынан басқа тұлғаларға ақшалай төлемдер;
- сақтандыру компаниясының сақтандыру сыйлықтары мен талап арыздары, жылдық жарналар және басқа да сақтандыру сыйақылары ретіндегі ақшалай түсімдері мен төлемдері;
- қаржы немесе инвестициялық қызметтермен байланыстырылмайтын болса, ақшалай төлемдер немесе пайдаға салынатын салық төлемі немесе пайдаға салынатын салық үшін өтемақы;
- коммерциялық немесе сауда мақсатында жасалатын келісім-шарттар бойынша ақшалай түсімдер мен төлемдер.

1-кесте. Операциялық қызметтен ақша қаражаттарының қозғалысының баптары

Ақша қаражаттарының кірісі	Ақша қаражаттарының шығысы
Тауарлар сату, қызмет көрсету	Тауар жеткізушілер мен қызмет көрсетушілерге төлемдер
Алынған аванстар	Берілген аванстар
Дивидендтер	Жалақы төлемдері
Басқа да түсімдер	Қарыз бойынша сыйақы төлемдері
	Корпорациялық табыс салығы
	Бюджетке басқа да төлемдер

Инвестициялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының қозғалысы туралы ақпаратты жеке ашудың зор маңызы бар, өйткені ол болашақ кіріс пен ақша қаражаттарын молайтуға арналған ресурстарды қалыптастыру мақсатында жүргізілген тиісті шығындар туралы айғақтайды [4]. Инвестициялық қызметтен түсетін ақша қаражаттары мысалдары мыналар болып табылады:

- негізгі құралдар, материалдық емес және басқа да ұзақ мерзімді активтер сатып алуға арналған ақшалай төлемдер. Оларға капиталдандырылған әзірлеу шығындарына және меншікті өндірістің негізгі құрал-жабдықтарына байланысты төлемдер жатады;

- негізгі құралдар, материалдық емес және басқа да ұзақ мерзімді активтер сатудан алынған ақшалай түсімдер;

- басқа компаниялардың үлестік немесе борыш құралдарын және бірлескен қызметке қатысу үлестерін сатып алуға арналған ақшалай төлемдер (ақша қаражаттарының баламалары ретінде қарастырылатын осы құралдар үшін және коммерциялық немесе сауда мақсатына арналған төлемдерден басқалары);

- басқа компаниялардың үлестік немесе борыш құралдарын және бірлескен қызметке қатысу үлестерін сатудан алған ақшалай түсімдер (ақша қаражаттарының баламалары ретінде қарастырылатын осы құралдар үшін және коммерциялық немесе сауда мақсатына арналған ақшалай түсімдерден басқалары);

- басқа тараптарға берілген аванстық ақшалай төлемдер мен кредиттер (қаржы компаниялары берген аванстық төлемдер мен кредиттерден басқалары);

- басқа тараптарға берілген аванстар мен кредиттер қайтарылымынан алынған ақшалай түсімдер (қаржы институттарының аванстық төлемдері мен кредиттерінен басқалары);

- келісім-шарттар коммерциялық немесе сауда мақсаты үшін жасалған немесе төлемдер қаржы қызметі ретінде жіктелетін жағдайларды қоспағанда, мерзімді келісім-шарттар, опциондар мен своптар бойынша ақшалай төлемдер;

- келісім-шарттар коммерциялық немесе сауда мақсаты үшін жасалған немесе түсімдер қаржы қызметі ретінде жіктелетін жағдайларды қоспағанда, мерзімді келісім-шарттар, опциондар мен своптар бойынша ақшалай түсімдер.

2-кесте. Инвестициялық қызметтен ақша қаражаттарының қозғалысының баптары

Ақша қаражаттарының кірісі	Ақша қаражаттарының шығысы
Негізгі құралдарды сату	Негізгі құралдар сатып алу
Материалдық емес активтерді сату	Материалдық емес активтер сатып алу
Басқа да ұзақ мерзімді активтерді сату	Басқа да ұзақ мерзімді активтер сатып алу
Басқа ұйымдарға берген несиенің өтелуі	Басқа ұйымдарға несие беру
Қаржылық активтерді сату	Қаржылық активтер сатып алу
Фьючерстік, форвардтық келісімдер, опцион	Фьючерстік, форвардтық келісімдер, опцион
Басқа да	Басқа да

Қаржы қызметінен ақша қаражаттарының қозғалысы туралы ақпаратты жеке ашудың зор маңызы бар, өйткені бұл ақпарат компанияға капитал беретін инвесторлардың ақша қаражаттарының болашақ түсімдеріне қатысты талаптарын болжау үшін қажетті. Қаржы қызметінен түсетін ақша қаражаттары қозғалысының мысалдары келесілер болып табылады:

- акциялар эмиссиясынан немесе басқа да үлестік құралдардан түскен ақша түсімдері;
- компанияның акцияларын сатып алу немесе өтеу үшін акция иеленушілеріне ақшалай төлемдер;
- қамтамасыз етілмеген облигациялардан, заемдардан, вексельдерден, қамтамасыз етілген облигациялардан, кепілдік және басқа да қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді кредиттерден ақшалай түсімдер;
- кредиттік сомаларды ақшалай өтеу;
- қаржылық жалдау бойынша берешекті азайту үшін жалға алушының ақшалай төлемдері.

3-кесте. Қаржылық қызметтен ақша қаражаттарының қозғалысының баптары

Ақша қаражаттарының кірісі	Ақша қаражаттарының шығысы
Акциялар мен басқа құнды қағаздар эмиссиясы	Өз акцияларын сатып алу
Несие алу	Несиеді өтеу
Қаржыландырылған жал бойынша сыйақы алу	Дивиденд төлеу
Басқа да түсімдер	Басқа да шығыстар

7 ХҚЕС ақша қаражаттарының баламаларына, пайыздар мен дивидендтерді есепте көрсетуге, есепті дайындау әдісіне қатысты бірегей талап қоймайды. Мысалы, төленген және алынған дивидендтер операциялық қызметке де, қаржылық не инвестициялық қызметке де жатқызылуы мүмкін. Мысалы, шикізаттар сатып алуға алынған несие бойынша төленген пайыздар операциялық қызметке де, негізгі қарыз сомасымен бірге қаржылық қызметке де қатысты бола алады. Ол кәсіпорынның жеке қажеттілігі мен нақты іс-әрекеттің мазмұнымен байланысты.

Компанияның коммерциялық немесе сауда мақсатында бағалы қағаздары мен кредиттері болуы мүмкін, бұл кезде олар арнайы қайта сату үшін сатып алынған босалқы ретінде қарастырылуы мүмкін. Сөйтіп, коммерциялық немесе сауда бағалы қағаздарын сатып алуға және сатуға байланысты туындайтын ақша қаражаттарының қозғалысы операциялық қызмет ретінде жіктеледі. Осыған ұқсас, қаржы компаниялары беретін ақша аванстары мен кредиттер де әдетте операциялық қызмет ретінде жіктеледі, өйткені олар қаржы компаниясының кіріс келтіретін негізгі қызметіне жатады [5].

Қаржы мекемелері үшін төленген пайыздар мен дивидендтер операциялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының қозғалысы ретінде жіктеледі. Басқа компанияларға қатысты осы ақша қаражаттарының түсімдерін немесе төлемдерін жіктеу туралы мәселе бойынша жалпы пікір жоқ. Төленген пайыздар мен алынған пайыздар және дивидендтер операциялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының қозғалысы ретінде жіктелуі мүмкін, өйткені олар таза пайданың немесе залалдың анықтамасына жатады. Сонымен бірге төленген пайыздар мен алынған пайыздар және дивидендтер тиісінше қаржылық және инвестициялық қызметтен түскен ақша қаражаттарының қозғалысы ретінде жіктелуі мүмкін, өйткені олар қаржы ресурстарын тартуға немесе инвестициялардан кіріс алуға жұмсалған шығындар болып табылады.

Төленген дивидендтер қаржы қызметінен түскен ақша қаражаттарының қозғалысы ретінде жіктелуі мүмкін, өйткені олар қаржы ресурстарын тартуға жұмсалған шығындар болып табылады. Сонымен бірге, операциялық қызметтен түскен ақша қаражаттарынан дивидендтер төлеудегі компанияның қабілетін бағалау кезінде пайдаланушыға көмектесу үшін төленген дивидендтер операциялық қызметтен түскен ақша қаражаттарының құрамдас бөлігі ретінде жіктелуі мүмкін.

Әр кәсіпорын өз қызметіне қарай оны өзі анықтайды, бірақ болашақта салыстырмалылықты

қамтамасыз ету үшін кәсіпорын есеп әдісін, ақша қозғалысын қай қызмет түріне жатқызатынын нақты белгілеп алуы тиіс.

Сол себепті ақша қаражаттарының қозғалысының есебін дайындамас бұрын ақша ағынының түрлеріне қатысты нақты бағытты айқындап алу қажет, оған қоса ақша баламаларына не жататынын олардың өтімділігі мен тәуекеліне қарай отырып есеп саясатында бекітіп алуы тиіс.

Кәсіпорынның инвестициялық қызметін негізгі құралдар мен материалдық емес активтер сатып алу құрайды. Кәсіпорынның инвестициялық қызметінен ақша ағымы бөлек көрсетілгенімен, инвестициялық қызмет операциялық қызметпен тікелей байланысты: негізгі құралдарға салынған инвестиция өнім өндірісінде қолданылып, сатылған өнім арқылы операциялық қызметтің кірісіне айналады.



1-сурет. Кәсіпорынның ағымдық, инвестициялық және қаржылық қызметтерінің арасындағы қатынас

7 ХҚЕС сәйкес компания операциялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының қозғалысы туралы деректерді тікелей әдіспен не жанама әдісті пайдалана отырып ұсынуы тиіс, инвестициялық және қаржылық қызмет бойынша ақша қаражаттарының қозғалысы тек тікелей әдіспен жасалады.

Тікелей әдісте жалпы ақша түсімдерінің негізгі түрлері мен төлемдері туралы ақпарат ашылады; ал жанама әдісте таза пайда мен залал ақшалай емес сипаттағы операциялардың, негізгі қызметтен кез келген кейінге қалдырылған немесе есептелген өткендегі немесе болашақтағы ақша түсімдерінің немесе төлемдерінің және инвестициялық немесе қаржы қызметінен ақша қаражаттарының қозғалысымен байланысты кірістердің немесе шығыстардың нәтижелері ескеріле отырып түзетіледі.

7 ХҚЕС -те компаниялардың ақша қаражаттарының қозғалысының ағындарын көрсету үшін тікелей әдісті қолдануы құпталады. Бұл әдіс жанама әдісті қолдану кезінде болмайтын ақша қаражаттарының болашақ ағындарын бағалау үшін қажетті ақпаратты қамтамасыз етеді. Тікелей

әдісті пайдаланған кезде жалпы ақша түсімдерінің және жалпы ақша төлемдерінің негізгі түрлері туралы ақпарат келесілерден алынады:

- компанияның есепке алу жазбаларынан;
- кезең ішіндегі босалқылардағы және операциялық дебиторлық және кредиторлық берешектердің өзгерістерін;
- басқа ақшалай емес баптарды;
- инвестициялық немесе қаржылық ақша ағындарының туындауына әкеп соқтыратын басқа да баптарды ескере отырып, пайда мен залал туралы есептегі басқа да баптарды түзету арқылы.

Әдебиеттер

1. Алиев М.К. Финансовая отчетность: анализ консолидированной отчетности: Учебное пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2014. - 344 с.
2. 1 ХҚЕС «Қаржы есептілігін ұсыну». www.Минфин.kz
3. Толпаков Ж.С. Бухгалтерлік есеп: Оқулық. 2 том- Қарағанды: «Қарағанды полиграфиясы» АҚ, 2009.- 568 б.
4. Ниязов Т.Ж. Кәсіпорындардағы ақша ағымдарын талдау мәселелері және оны жетілдіру//Экономика және статистика. - Астана, 2014. - №2. -20-24 б.
5. Плясковских Н. Оценка финансового состояния предприятия и принятие управленческих на основе денежных коэффициентов //Учет и анализ на предприятии, 2012 г, №4 (31)



УДК 330.44.1:379.85:65.03

М. Әмзеева

*Научный руководитель: А.А.Кажмухаметова, к.э.н., ст.преподаватель
КазУЭФМТ*

АНАЛИЗ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ТУРИСТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ценовая политика в сфере туристического бизнеса является одним из ключевых элементов общей системы ценообразования и представляет собой деятельность организации, направленную на достижение собственных целей и защиту интересов. Иначе говоря, цена - это количество денег, уплачиваемых за услугу, в данном случае, за предоставление отдыха на каком-либо курорте, пляже и т.п., выражающаяся в виде турпутевки. Здесь очень важно понимание цены. Если устанавливать слишком высокую цену, то фирма может потерять клиентов. А если цена низкая, то не принесет никакого дохода. Если турфирма не производит достаточного дохода для осуществления своей деятельности, то она должна будет покинуть бизнес.

Следовательно, политика цены на турпредприятии - важный факт, подчиненный определенной цели, то есть улучшению позиции на конкурирующем рынке, увеличивая при этом чистую прибыль. Любая цена устанавливается в зависимости от многих критериев, таких как географическое положение турфирмы, форма транспортного обслуживания, сезонность предоставления услуг и т.д. Для удобства существуют различные скидки, системы расчетов с клиентами. И лишь на основе этого проводить ценовую политику, завышая цену, либо понижая ее [1].

Установление цены и содержание турпродукта - непростая процедура, требующая изучения большого объема информации. Необходимо осознавать реальное положение фирмы на рынке в целом, угадывать реакцию потребителя на предполагаемую цену, поэтому цена должна быть динамичной.

Учитывая все вышеуказанное, можно сказать, что существуют различные факторы, особенности ценообразования, помогающие в определении дальнейшего положения турпредприятия на рынке. В данной работе отражаются все необходимые ответы на эти вопросы, дающие понимание того, что ценовая политика в современной экономике важная проблема. И успешное ее решение помогает в дальнейшей деятельности фирмы на долгое время.

По мнению автора книги «Ценообразование в сфере услуг» Лев. М.Ю. ценообразование в сфере туризма имеет характерные особенности:

- Высокая эластичность цен в различных сегментах туристского рынка.
- Разрыв во времени между моментом установления цены и моментом купли-продажи туристского продукта.
- Цены на туристский продукт являются розничными ценами, так как турпродукт предназначен непосредственно для потребления.
- Неспособность туристских услуг к хранению, вследствие чего розничные торговцы не разделяют с производителями риска, связанного с образованием нереализованных запасов. Высокая степень влияния конкурентов. На одни и те же туристские услуги действуют два уровня цен - внутренние и внешнеторговые, например тарифы на транспорт, гостиничные услуги, услуги по обслуживанию туристов; поэтому с учетом международных требований цены на туристские услуги для иностранных туристов устанавливаются на более высоком уровне, чем для отечественных туристов.
- Спрос на туристские услуги носит ярко выраженный сезонный характер, поэтому в сфере туризма применяется сезонная дифференциация цен и тарифов.
- Значительная стоимость операций с туристскими услугами.
- Для устойчивости спроса на услуги туризма цена не должна вызывать у покупателей отрицательных эмоций, т.е. уровень цен на туристские услуги рассматривается потребителями как вполне допустимый; хорошо, если уровень цен на определенный пакет услуг, предоставленный туристской организацией, ниже затрат самостоятельно путешествующего туриста на аналогичный пакет услуг [2].

Высокий уровень ориентации на психологические особенности потребителя, поскольку цена путешествия может быть связана со статусом клиента, его положением в обществе.

- Цены на туристский продукт необходимо ориентировать не на среднего потребителя, а на определенные типовые группы; типологию потребления следует рассматривать как основу повышения эффективности коммерческой деятельности туристской организации.

- Значительная степень государственного регулирования в сфере транспорта, которое часто включает элементы контроля цен.

- На процесс формирования цен на туристские услуги оказывает влияние туристская рента.

- Цены на туристский продукт тесно связаны с рекламой туристского продукта: так, снижение цены оказывает рекламное воздействие на потребителя, ведет к росту спроса на туристский продукт; в свою очередь, хорошо организованная реклама может позволить повысить уровень цен на туристский продукт.

- Цена одной туристской путевки зависит от вида тура (групповой или индивидуальный).

На цену турпродукта влияет целый ряд факторов:

- класс обслуживания (степень комфортности);
- вид путешествия (авиационный, автобусный);
- формы обслуживания (групповой, индивидуальный тур);
- конъюнктура рынка на услуги туризма;
- сезонный характер предоставления услуг;
- география размещения турфирм и др.

Турпродукт в большинстве случаев представляет собой пакет услуг, рассчитанный на группу туристов и лиц, сопровождающих эту группу. Цена индивидуального тура при прочих равных условиях выше, чем цена группового тура в расчете на одного человека. При групповом туре цена тура на одного человека зависит от численности туристов в группе.

Юрин С.М. отмечает - цена на услуги туризма включает следующие элементы:

- 1) стоимость сырья и материалов (продукты для приготовления пищи, постельные принадлежности);
- 2) текущие расходы на производство, реализацию и организацию потребления услуг;
- 3) прибыль туроператора;
- 4) косвенные налоги по видам услуг (НДС, таможенные пошлины);
- 5) скидки для отдельных групп туристов;
- 6) надбавки или скидки (комиссионное вознаграждение) в пользу турагента [3].

Особенности ценообразования в туризме важным образом влияют на установление цены на услугу, которую предлагает турфирма.

Факторы ценообразования - движущие силы, существенные обстоятельства, основные причины, оказывающие определяющее воздействие на формирование цен. Прежде чем разработать стратегию формирования цены, турпредприятие должно проанализировать все факторы, влияющие на принятие решения по ценам, осознать положение на рынке в целом, попытаться предсказать реакцию потребителя на предлагаемую цену. Целесообразно использовать гибкий подход к ценообразованию, т. е. цена должна быть маневренной и динамичной. Дж.Б. Эванс, В. Берман выделили пять основных факторов, оказывающих наибольшее влияние на процесс ценообразования: потребители, правительство, участники каналов сбыта, конкуренты, издержки производства [4]. Все эти факторы можно условно разделить на две основные категории - внутренние и внешние.

Внешние факторы:

- соотношение спроса и предложения;
- уровень и динамика конкурирующих цен. Узнав цены конкурентов и их предложения, турфирма может использовать эту информацию как отправную точку для принятия решения о цене;
- государственное регулирование как экономики в целом, так и сферы туризма в частности;
- политическая ситуация;
- потребители, их платежеспособность, интересы, привычки, вкусы.

Внутренние факторы или цели ценообразования:

- максимизация текущей прибыли от формирования и реализации турпродукта;
- удержание позиций на рынке;
- достижение лидерства в качестве турпродуктов;
- завоевание и поддержка лидерства на рынке туристских услуг;
- стремление туристской организации к увеличению темпов роста формирования и реализации, даже за счет снижения доходов;
- желание поднять свой имидж (престиж);
- заинтересованность туроператора и турагента в увеличении своей доли на рынке туристских услуг;
- желание туроператора уклоняться от обвинения в монополизации;
- стремление избежать банкротства.

Цена - основной инструмент коммерческой политики турфирмы. И поэтому стратегия ценообразования должна быть увязана с общими целями турфирмы в соответствии с системой маркетинга и отражать их. Часто можно встретить утверждение, что основной целью любой фирмы является максимизация прибыли. Это не совсем так: во-первых, в силу внешних факторов (появление опасных конкурентов на рынке, нестабильная обстановка в стране) более важным может оказаться сохранение доли продаж на рынке. Во-вторых, стремление к максимизации ценности турфирмы (т. е. суммы денег, которую владельцы турфирмы могли бы получить при продаже ее активов по рыночной стоимости) может потребовать временного сокращения прибыли для обеспечения устойчивых перспектив развития.

Так или иначе, максимизация прибыли остается одной из важнейших задач коммерческой организации, причем формулироваться она может в нескольких вариантах:

1. Максимизация абсолютной величины прибыли;
2. Максимизация рентабельности продаж, т. е. доли прибыли (в %) в общей величине выручки от продаж;

3. Максимизация рентабельности чистого собственного капитала турфирмы, т. е. получение наибольшей величины прибыли в расчете на денежную единицу собственных активов (общая сумма активов - все обязательства);

4. Максимизация рентабельности всех активов организации - как собственных, так и заемных[5].

В коммерческой практике чаще можно столкнуться с целью не максимизации прибыли, а достижения определенного уровня прибыльности, который обычно ниже теоретически возможного максимума. Этот подход предотвращает чрезмерное завышение цен турфирмой, ухудшающее соотношение цены/качества продаваемых товаров.

Другой задачей турфирмы является стабилизация позиции на рынке. Эта цель приобретает особое значение на рынке с ухудшающимися условиями сбыта и на рынке с высокой эластичностью спроса. Турфирмы, строящие свою политику на этой основе, должны быть очень осторожны в резком изменении цен.

Третья цель может состоять в достижении наиболее высоких темпов роста, завоевании лидерских позиций, максимизируя объемы продаж. В случае, когда турфирма не заняла своей максимально возможной доли рынка, ее политика должна состоять в поддержании относительно низкого уровня цен (для ускорения роста продаж). Когда же дальнейшая экспансия невозможна, цены надо поддерживать на сложившемся уровне (даже если условия позволяют их снизить), поскольку фирме необходим запас прибыли для покрытия постоянно растущих затрат на реализацию активной маркетинговой политики, направленной на стабильное увеличение продаж.

Ценовая стратегия - это выбор возможной динамики изменения исходной цены туристского продукта в условиях рынка, наилучшим образом соответствующей цели туристской организации. Определение ценовой стратегии зависит от сочетания и взаимодействия многих факторов, важнейшими из которых являются: - степень новизны турпродукта, т. е. на какой туристский продукт устанавливается цена: на новый или на продукт сформировавшегося рынка сбыта; - характеристики турпродукта, относительная его исключительность по сравнению с другими турпродуктами; - издержки и ожидаемая прибыль; - условия конкуренции; - особенности рынка сбыта; - имидж туристской организации и прочие факторы, касающиеся деятельности турфирмы на рынке.

По мнению Дурович А. П., Копанева А., степень новизны туристского продукта играет в ценообразовании заметную роль, поскольку методология определения цен на новые турпродукты является наиболее сложной проблемой. У новых турпродуктов менее четкие границы сравнения и сопоставления их с другими аналогичными туристскими продуктами, в ряде случаев это вообще невозможно из-за отсутствия аналогов. Достаточно сложно определить и спрогнозировать объемы продаж новых турпродуктов. Отсутствие или неполная информация о рынке нового туристского продукта, тенденциях его развития, гарантиях того, что потенциальные клиенты вообще существуют, создает высокую степень неуверенности у турфирмы. Для успешного продвижения нового туристского продукта может быть использовано несколько ценовых стратегий. Стратегия "снятия сливок" (высоких цен) предполагает первоначально высокий уровень продажных цен на новые туристские продукты, это возможно в условиях отсутствия конкуренции и предложения абсолютно новых туристских услуг. Турфирма пользуется своей временной монополией до момента, пока рынок не окажется насыщенным и не появятся аналоги; затем фирма идет на снижение уровня продажных цен. Стратегия цен проникновения на рынок предполагает преднамеренно низкий уровень продажных цен, возможно использование демпинговых цен с целью завоевания рынка сбыта, оказания влияния на как можно большее число потребителей туристских услуг. С освоением рынка и увеличением объема продаж цена постепенно повышается, но так, чтобы это не препятствовало дальнейшему росту объемов реализации. Стратегия цен проникновения на рынок особенно удачно применяется в отношении туристских услуг, затраты на оказание которых падают в соответствии с "эффектом опыта". Эффект опыта выражает эмпирическую закономерность, которая состоит в том, что по мере накопления опыта в какой-либо сфере деятельности затраты на единицу продукции (работ, услуг) уменьшаются. Для успешного использования данной стратегии необходимо:

- чтобы на рынке туристских услуг сложилась ситуация, когда конкуренты не успевают отреагировать на уменьшение цены и существует предпосылка того, что конкуренты не подключатся к “игре на снижение”;

- чтобы понесенные затраты по формированию и реализации услуг турфирмы были настолько низкими, что даже при невысоких ценах обеспечивалось бы получение достаточной суммы прибыли [6].

Некоторые турпредприятия применяют ценовые стратегии в сочетании различных их видов, в зависимости от конкретной ситуации на рынке и общих маркетинговых стратегических задач.

Таким образом, ценовая политика турпредприятия заключается в том, чтобы устанавливать на товары такие цены, так варьировать ими, в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли, то есть успешно решать все стратегические задачи.

В условиях рынка все турпредприятия, достойные продолжать свою деятельность, должны быть самокупаемыми, приносить прибыль, в противном случае их ждет банкротство. Поэтому основным моментом в ценообразовании при переходе к рынку стал отказ от навязывания покупателям нереальных цен, оторванных от действительных запросов рынка. Как сама продукция, так и цены на нее должны быть признаны рынком и только им. В условиях постоянного усиления конкуренции турфирме-продавцу надо учитывать не только собственные финансовые интересы, но и интересы покупателя, чтобы удержать его и сохранить свою долю на рынке. А это может быть достигнуто только при соблюдении заранее разработанной ценовой политики, используя все современные наработки.

Литература

1. Кирилов А.С. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. - Минск: Экономпресс, 2008. - 348 с.
2. Лев. М.Ю. Ценообразование в сфере услуг: Учебник для вузов. - М.: ИНФРА. - 2012. - 145с.
3. Юрин С.М. Особенности ценообразования в туризме // [www. articlekz.com](http://www.articlekz.com)
4. Дж.Б. Эванс, В. Берман. Маркетинг. - М: Сирин, 2009. - 308 с.
5. Ценовая политика туристского предприятия // <http://5fan.ru/wievjob.php?id=55180>
6. Дурович А. П., Копанев А. С. Маркетинг в туризме: Учеб.пособие. - Минск: Экономпресс, 2012.- 240 с.



УДК: 336.645:657.1/233

А. Батырханова, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: М.К.Алиев, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Управление предприятием представляет собой процесс координации и регулирования его деятельности для достижения поставленной цели. Любая служба и работник управления для выполнения своих функций нуждаются в информации. Управление начинается с получения и восприятия информации, оно включает принятие решения на основе информации и завершается контролем выполнения этого решения также на основе соответствующей информации.

Управляющие могут получать информацию сами непосредственно от объекта управления, либо она поступает в обработанном виде от специальных информационных служб. Важнейшей является бухгалтерия. В настоящее время она – единственный поставщик документально обос-

нованной и системно обеспеченной экономической информации о фактическом наличии и использовании имущества и ресурсов организации, о хозяйственных процессах и результатах деятельности, о долговых обязательствах, расчетах и претензиях.

До последнего времени управленческие функции бухгалтерии ограничивались контролем за соблюдением законности совершения хозяйственных операций, установленных правил приема и отпуска товарно-материальных ценностей, правильным расходованием фонда заработной платы, за соблюдением штатной, финансовой и кассовой дисциплины, установленных правил и сроков проведения инвентаризации, взыскания дебиторской и погашения кредиторской задолженности, соблюдением платежной дисциплины, контролем за законностью списания недостач, потерь, просроченных долгов и т. п. [1].

Меняется целевое назначение бухгалтерского учета. С сохранением его значения как наиболее организованной части информационной системы, функционирующей на качественно новом техническом уровне, он во все большей степени должен становиться составной частью управляющей системы предприятия. К сожалению, этот процесс развивается медленно и явно отстаёт от темпов совершенствования технического оснащения учёта. В результате, несмотря на рост объёма учётной информации, вызванной увеличением её источников и потребителей, возрастание материальных и трудовых затрат на ведение учета, связанное с внедрением информационной системы, повышением оплаты труда всем категориям учетных работников, потребительская стоимость бухгалтерской информации, по существу, осталась без изменения.

Одна из основных причин такого положения – отсутствие на многих казахстанских предприятиях нового, соответствующего современным требованиям подхода к организации учета. Судя по зарубежному опыту в первую очередь речь должна идти о создании и функционировании системы управленческого учета.

Управленческий учет является логическим следствием развития бухгалтерского учета, его эволюции. Усложнение хозяйственных связей и механизм рыночных отношений, появление новых инструментов рынка, методов и средств управления производственно-хозяйственной деятельности вызвали необходимость дополнительной информации, обеспечивающей успешное функционирование предприятия в этих условиях. Существенные изменения произошли в технике, технологии и организации производства. Появилось больше разновидностей продукции, способов её изготовления, вариантов их сочетания. Затраты и во многом результаты деятельности сейчас определяются не столько индивидуальными усилиями, умением человека, а уровнем технического совершенства, экономичностью работы, производительностью используемых машин и оборудования. Количество вариантов решения возникающих проблем выросло, возросла и цена неправильного управленческого решения [2].

Очевидно, что для внутреннего (внутризаводского, внутрифабричного и т.п.) управления нужна новая система формирования информации для анализа, выбора и обоснования таких решений. Появилась необходимость в переориентации основной цели бухгалтерского учета на удовлетворение внутренних потребностей фирмы.

Бухгалтерский учет разделился на финансовый и управленческий, причем в финансовом учете постепенно обособляется и управленческая функция. В общем виде это можно представить в виде схемы. Необходимость обособления данных управленческого учета в самостоятельную систему во многом связана с усилением требований к сохранению коммерческой тайны деятельности организации, обстоятельств, при которых принимаются те или иные решения. Показатели финансовой отчетности доступны если не для всех, то для многих. Это можно отнести и к финансовому учету, открытому для проверок налоговых органов, ревизоров общества или товарищества, аудиторов и т.п. Система формирования финансовой отчетности должна быть прозрачной, доступной для понимания компетентным пользователям. Иное дело – учет для управления, его данные – коммерческая тайна не только для внешних пользователей, но и для управленческого персонала самого предприятия, не имеющего прямого отношения к решению данной проблемы.

Наиболее существенные различия между финансовым и управленческим учетом сводятся к следующему.

Финансовый учет предназначен для составления бухгалтерской отчетности установленной формы и содержания, в основном ориентированной на внешних пользователей. Цель управленческого учета – обеспечение менеджеров организации информацией, необходимой для решения внутренних задач управления фирмой.

Финансовый учет охватывает все хозяйственные операции предприятия, но это – учет факта, прогнозные величины бухгалтерский учет не включает. Управленческий учет – это главным образом учет затрат и результатов, выявление отклонений от оптимального использования хозяйственных средств. Обе разновидности учета для управления включают расчетные ожидаемые, прогнозные плановые величины.

Финансовый учет должен осуществляться в соответствии с нормативными документами Правительства РК и органов, которым предоставлено право регулировать бухгалтерский учет. За нарушение методологии финансового учета предусмотрена ответственность по закону. Методология управленческого учета государственными органами и законодательством не регламентируется. Управленческий учет ведут по правилам, установленным самой организацией, учитывающим специфику её деятельности, особенности решения тех или иных управленческих задач.

Пользователями информации финансового учета и отчетности являются в основном собственники, кредиторы, инвесторы, налоговые органы, внебюджетные фонды, органы государственной власти, т.е. внешние потребители. Персонально их состав неизвестен предприятию и всем представляют одни и те же данные, содержащиеся в финансовой отчетности. Информация управленческого учета предназначена для руководителей предприятия (менеджеров) разного уровня полномочий и ответственности. Естественно, каждому из них необходим индивидуальный перечень учетных данных для управления, соответствующий его правам и обязанностям.

Финансовый учет ведется в целом по предприятию, рассматривает его как единый хозяйственный комплекс. Затраты и результаты деятельности, расчеты с поставщиками и покупателями, налоги и другие обязательные платежи, резервы и целевые поступления учитывают в обобщенных по организации суммах, не подразделяя их по видам деятельности, структурным подразделениям и т.п. Управленческий учет ведется по секторам рынка, местам формирования затрат, центрам ответственности, причинам и виновникам отклонений и лишь при необходимости обобщается в целом по предприятию [3].

Различны не только содержание, но и периодичность и сроки представления отчетности. В финансовом учете отчетность может быть составлена по итогу за месяц, квартал, год, время ее представления – спустя несколько дней, недель, месяцев. В управленческом учете периодичность представления соответствующих данных – ежедневная, недельная, месячная. Часть отчетных данных формируется по мере потребности в них или к определенному, заранее установленному сроку.

Информация финансового учета характеризует результат свершившихся фактов и хозяйственных операций за минувший период, отражает их по принципу «как это было». Данные управленческого учета ориентируются на решение «как это должно быть» и контроль исполнения принятого решения. Учет фактических величин для управленческого учета тоже важен, но в основном как база для принятия решений и анализа их эффективности. Поскольку управленческий учет не отменяет финансовый, он пользуется его информацией о фактических затратах и результатах деятельности, изменении стоимости активов и источников их формирования, долговых обязательствах и т.п.

Разной может быть точность финансового и управленческого учета, исчисления показателей их отчетности. Данные финансового учета должны быть довольно точными, иначе внешние пользователи отнесутся с недоверием к содержанию бухгалтерской отчетности. В управленческом учете допустимы приблизительные оценки, вероятностные расчеты, ориентировочные показатели. Здесь точность может не играть решающей роли, а первостепенное значение приобретает быстрота получения информации для управления, ее многовариантность, удобство пользования [3].

В конечном счете, управленческий учет в отличие от финансового – учет не фактической величины имущества, затрат и доходов, состояния расчетов и обязательств, а учет факторов, обстоятельств и условий, влияющих на производственно-хозяйственную и финансовую деятельность

организации. Его цель – дать информацию для принятия решений по управлению экономикой предприятия и проверить эффективность выполнения принятых решений.

Организационная деятельность промышленных предприятий является необходимым процессом, обеспечивающим функционирование всего предприятия в соответствии с его целями и задачами. Управленческий учёт организационной деятельности в качестве своей основной задачи ставит обеспечение информацией служб, отделов и производственных подразделений, сформированной и обработанной в соответствии с целевыми установками. Кроме того, управленческий учёт готовит оценочную и контрольную информацию о хозяйственной деятельности конкретных центров возникновения затрат, ответственности и рентабельности.

Система организации управленческого учета определяется организационной и производственной структурой предприятия, построением внутреннего экономического механизма хозяйствования. Особенности каждого предприятия влияют на построение системы организации учёта. Между тем имеют место и общие принципы: удовлетворение потребностей управленцев разных уровней управления (нулевой, первый, последующие) в необходимой для принятия решений информации, обоснованность по отношению к каждому структурному подразделению состава и величины доходов и расходов, обобщение информации по центрам возникновения затрат, ответственности и рентабельности, контроль за объемом производства, собственными затратами и прибылью каждого подразделения на основе исполнения планов и смет.

Основными критериями в построении моделей управленческого учёта служат цели управления, система оценки и контроля издержек, уровень специализации подразделений и величина их затрат. Этим критериям отвечает постановка учета по местам возникновения затрат, центрам ответственности за возникающие затраты, центрам рентабельности производства отдельно взятого продукта.

В целом управленческий учет, создавая коммуникационную сеть управления, своей составной частью имеет систему контроля. Общая система контроля – это коммуникационная сеть, с помощью которой обеспечивается соответствие решений, принятых на предприятии, с реализацией их на практике, и основа правильных действий в будущем. Процедуры контроля: стратегическое планирование, организационная стратегия, регулирование, выбор вариантов, формы поведения. Виды контроля: ежедневный, целевой текущий. Одним из основных инструментов системы контроля является внутренняя отчетность и система ее показателей. Различие выполняемых функций отдельными подразделениями определяет состав и содержание информации внутренней отчетности. Типы внутренней отчетности: информационная, об экономических результатах, результативная отчетность о персональной деятельности [4].

Обеспечение проблем формирования показателей внутренней отчетности требует непосредственного участия управленцев и всего трудового коллектива в разработке системы оценочных показателей. Это необходимое условие для понимания всем коллективом принимаемых администрацией решений и путей их реализации, предотвращения объективного негативного воздействия системы контроля на мотивацию лиц, участвующих в деятельности предприятия.

Литература

1. Вейсман М.И. Теория бухгалтерского учета и основы бухгалтерского учета в отраслях народного хозяйства. - М.: Госстатиздат, 2012. - 236 с.
2. Ержанов М.С., Ержанова С.М. Учетная политика на казахстанских предприятиях (практический аспект). - Алматы: ЮНИТИ, 2014. - 324 с.
3. Радостовец В.К. Финансовый и управленческий учет на предприятии. - Алматы: НАК Центраудит, 2009. - 189 с.
4. Радостовец В.К. Теория и отраслевые особенности. - Алматы: НАК Центраудит, 2013. - 285 с.



ШАҒЫН КӘСПОРЫНДАРДАҒЫ ӨНДІРІС ШЫҒЫНДАРЫ ЕСЕБІНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Кез келген өнімді өндіру, жұмыстарды атқару және қызметті көрсету белгілі бір шығындармен байланысты, ондай есеп мынаны қамтамасыз етуі керек: жалпы өнім көлемін, әрбір өнім түрлерінің нақты өзіндік құнын есептеу (калькуляциялау), қызметті көрсету, жұмысты орындау, өндірілген өнімнің нақты шығысын толық дер кезінде және шынайы көрсету, сондай-ақ жалпы бизнесті ұйымдастыру және басқарушылық шешімді қабылдау мен жоспарлау үшін ақпараттарды жинау және бақылауды көздейді.

Шешімді қабылдау үшін ақпараттарды жинаған кезде белгілі бір шешім типтерін қабылдау үшін белгілі бір шығын түрлері маңызды болуы, ал кейбіреулері үшін сол шығындар ескерілмеуі мүмкін. Шын мәнінде, өндірістік шығындар көптеген белгілері бойынша жіктелуі мүмкін:

- шығындардың туындайтын (пайда болатын) орындары (өндірістер, цехтар, учаскелер) бойынша; өндіріс тізбесі (соның ішінде өндеуі) бойынша, ал олар шығындарды есепке алу мен жоспарлау кезінде субъектінің есеп саясатында анықталғандай етіп бөлінеді;

- қызметтер, жұмыстар және өнім түрлері бойынша; өндіріс шығындары жекелеген өнім түрлерінің өзіндік құнына немесе біртектес өнім топтарына енеді;

- шығындар өнімнің өзіндік құнына ену тәсілі бойынша; тікелей - өнімнің өзіндік құнына тікелей жатқызылатын, яғни жекелеген өнім түрлерін өндірумен байланысты болып; жанама - өнімнің өзіндік құнына таратылып бөлінетін, яғни бірнеше өнім түрлерін өндірумен байланысты болып бөлінеді;

- шығарылған өнімнің көлемі өзгеруімен шығынның да өсуі немесе азаюы мүмкін (негізгі материалдар мен шикізаттың шығысы, технологиялық энергия мен отын, өндіріс жұмысшыларының жалақысы және т.б.);

- өнімнің шығару көлемі өзгерген кезде, деңгейі өзгермейтін шығындар (өндіріс ғимараттарын жарықтандыру мен жылытуға кеткен шығыстар, негізгі құралдардың амортизациясы);

- шығыстар түрі бойынша (баптары және элементтері бойынша); экономикалық элементтер бойынша шығындарға: материалдық шығындар; еңбек ақы шығындары; еңбек ақыдан аударылатын аударымдар; негізгі құралдардың амортизациясы (тозуы); басқа да шығыстар кіреді.

Өнім құнын бағалау мақсатында өндірістің шығындары туралы мәліметтерді жинаумен өндірістік есеп айналысады. Одан әрі бақылау, сараптау және жоспарлау жұмыстарын іске асыратын да өндірістік есеп болып табылады. Сондықтан, егер өндірістік есептің мәліметтері қате болса, олардың негізінде алынған барлық ақпарат (жоспарлау мен сараптау) қате, әрі пайдасыз болып шығады, соның салдарынан басқару шешімдері дұрыс қабылданбай соңы қиын жағдайларға әкеп соқтыруы мүмкін. Жоғарыда айтылғандарды ескере келе басқару есебі жүйесін ұйымдастыру барысында ең алдымен өндірістік есепке көңіл бөлу қажет деген қорытынды жасауға болады.

Негізінен, өндіріске жұмсалған шығын сомасы мен өнім бірлігінің өзіндік құнын анықтау мақсатында есеп-қисап амалдарын өндірістік есеп жүргізеді. Өндірістік шығындар мен фирманың табысын бақылаумен қатар, заманауи өндірістік есеп өндірістің рентабельділігін арттыру мүмкіндіктерінің резервін анықтау үшін де қажет.

Өндірістік есептің негізгі бөлімдері:

1. Шығындар мен табыс түрлері бойынша есеп, ол есептің кезең ішінде фирмадағы өнім өндіру процесінде шығындардың қандай тобы пайда болғанын және олардың өнімді немесе қызметті сату барысында қалай жабылғанын көрсетеді.

2. Әрбір жауапкершілік орталықтары бойынша нәтижені анықтау үшін, жауапкершілік орталықтары бойынша жүргізілген шығындар мен табыстардың есебі фирма цехтары мен бөлімшелерінің арасында шығындардың дәл бөлінуіне ықпал етуге тиісті.

3. Өндірістік өнім немесе қызмет бірлігін өндіруге қатысты барлық шығындарды анықтау мақсатында, олардың әрқайсысы бойынша шығындар мен табыстардың есебі бөлек жүргізілуге тиіс.

Тек қана өндірістік есеп шеңберінде ғана өнім бірлігінің өзіндік құны мен рентабельділігін есептеуге және фирманың өндірістік қызметінің тиімділігін арттырудың резервтерін анықтауға болады.

Өндірістік есептің басты мақсаты шығындардың есебін өндіріс түрлері бойынша ұйымдастыру:

1. таңдап алынған есептеу тәсілі бойынша негізгі өндірістік шығындардың есебі (фирманың есеп саясатына сәйкес).

2. көмекші өндіріс шығындарының есебі.

3. өндіріске қызмет көрсетушілердің шығындар есебі (жүккүжат шығындары).

4. Басқару бойынша шығыстырдың есебі (жалпы және әкімшілік шығыстар).

5. Тауарларды (жұмысты және қызметті) сату бойынша шығыстар.

Өзіндік құнды есептеудің таңдап алынған тәсілі бойынша, өндірістік есеп жауапкершілік орталықтары мен олардың пайда болған орындарындағы шығындарын есепке ала отырып өнімнің немесе жұмыстың өзіндік құнын есептеп шығарады, ал жұмыс түрлері бойынша шығындар ескеріле отырылып әрқайсының құны есептеледі.

Сумен жабдықтау, жылумен жабдықтау, жөндеу шеберханалары, жүк көліктері көмекші өндірістердің түрлеріне жатады. Көмекші өндірістер негізгі өндіріске қызмет көрсетеді. Көмекші өндірістердің есебіне төмендегілер кіреді:

- Шығынды жұмсаушылар мен жұмысты, қызметті қолданушылар бойынша шығындардың есебі;

- Шығындардың пайда болған орындары бойынша есеп;

- Жұмыс пен қызмет түрлері бойынша шығындардың есебі.

Шығындар есебін негізге ала отырып, орындалған жұмыс, қызмет бойынша өзіндік құн есептеледі, сонымен қатар қолданушылар бойынша қызмет, жұмыс шығындары бөлініп таратылады. Көмекші өндірістің шоттары жабылады, яғни пайдаланылған бір текше метр судың немесе бір текше метр будың өзіндік құны анықталады.

Өндіріске қызмет көрсету мен оны басқаруды ұйымдастыру барысында жүккүжат пайда болады. Өндіріске қызмет көрсету шығындарының есебіне машиналар мен құрал-жабдықтарды ұстау және пайдалануға жұмсалған шығындар жатқызылады. Өндіріске қызмет көрсетушілердің шығындар есебі жұмыс түрлері мен сол жұмыстарды және қызметтерді пайдаланушылар және олардың пайда болған орындары бойынша жүгізіледі. Осы шығындардың негізінде орындалған жұмыс, машиналар мен механизмдердің қызметтері бойынша өзіндік құн есептеледі, сонымен қатар, ол қызметтер мен жұмыстар бөлініп таратылады және пайдаланушылар бойынша бойынша жүккүжат шығындар есебінің шоттары жабылады.

Өндірістік есептің ең басты мақсаты шығындар есебін жүргізудің алдыңғы қатарлы тәсілдерін пайдалану арқылы шығындардың мөлшерін үнемдеу болып табылады.

Фирмадағы өндірістік есептің негізгі мақсаттары:

- нақты кезеңіндегі өнім өндірудің натуралдық және ақшалай түрдегі шығындарын анықтау;

- әрбір технологиялық өзгеріс бойынша өнімнің өзіндік құнын есептеу, сонымен бірге дайын өнімнің толықтай өзіндік құнын есептеп шығару;

- өндірілген өнім бойынша нақты шығындармен нормативтік және жоспарлы шығындардың арасындағы айырмасын, олардың пайда болған орыны мен анықталған ауытқулар пайда болу себептерін анықтау;

- пайда болған орыны, өндірілген өнім түрлері, өнімнің өзіндік құнын анықтау тәсілі бойынша шығындар есебінің шынайылығын қамтамасыз ету;

- пайдаланылмаған өндірістік резервтерді анықтау және оларды толық пайдалану жолдарын іздестіру;

- әртүрлі өнімсіз шығындарға қарсы, әсіресе, көмекші өндірістер саласында аяусыз күрес жүргізу.

Өндірістік есепті дұрыс ұйымдастырудың нәтижесінде, өндірілген өнімнің (жұмыстың, қыз-

меттің) өзіндік құнын кемітуге, демек, кәсіпкерліктің табысын арттыруға қол жеткізуге болады. Және ең бастысы, өндірістік есеп менеджерді басқару шешімдерін қабылдау үшін нәтижелерге сараптама жасап бақылау жүргізуге қажетті ақпаратпен қамтамасыз етеді.

Өндірістік және қаржылық бухгалтерияның өзара байланысы.

Нарықтық қатынастар қалыптасқан жағдайда қаржылық бухгалтериядан өндірістік бухгалтерияны бөліп алып қараған жөн. Бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін шығындарды тұрақты түрде басқарып отыру қажет. Бүгінгі нарықтың заңы өнім өндіру шығындарын үнемдеуді қажет етеді, соның нәтижесінде өзіндік құнның шарықтамауына жол ашылады.

Қазіргі уақытта өндірісті басқару процесі, шығындарды қалыптастыру, өндірілген өнім түрлері, цехтар және тұтастай фирма бойынша бизнес-жоспарлардың атқарылуы ойдағыдай нәтижеге қол жеткізбейді. Сондықтан өнім өндірудің бизнес-жоспарын жан-жақты, егжей-тегжейлі етіп цехтар, ал оның ішінде өнім түрлері, бригадалар және аусымдар бойынша жасау қажет. Оған қоса, өндірісті басқару процесінде менеджерге шығындарды үнемдеу жолдарын бригада ішінде, өнімдер мен аусым бойынша іздестіру әлдеқайда жеңіл. Осыған орай, өндірістік бухгалтерияның алдында өндірістік шығындардың есебі мен өнімнің өзіндік құнын есептеуді жетілдіру туралы мәселелер туындайды.

Өндірістік бухгалтерияның шығындар есебін жетілдірудегі басты жолы – есепті ұйымдастырудың жана тәсілдерін таңдау болып сналады. Олардың ішінде:

- жауапкершілік орталықтары бойынша шығындар есебін жүргізу;
- шығындар есебін пайда болған орнына иқарай жүргізу;
- шығындар орталығында жұмыс түрлері бойынша шығындар есебін жүргізу.

Аталған тәсілдер шығындарды бақылау және басқару үшін қажетті ақпараттарды ұсынады. Оған қоса, басқару есебінің ең басты басқару объектісі болып табылатын жауапкершілік орталықтары бойынша есепті ұйымдастырады. Сонымен қатар шығындар есебін өнім мен аусым бойынша егжей-тегжейлі бөліп қарастырудың қажеттігін халықаралық тәжірибе көрсетіп отыр, әрі ол есептің айқын, ашық түрде болуын қамтамасыз етеді. Өнімнің, жұмыстың және қызметтің өзіндік құнын есептеу мен шығындар есебін егжей-тегжейлі жүргізуге қатысты сұрақтар, кезек күттірмей шешуді талап ететін мәселелер.

Экономиканың нарықтық жағдайында фирма өнімнің өзіндік құны, тұтынушылар сұранысы мен сапасына сай келуіне ғана тәуелді емес, сонымен қатар, құрамының басты бөлігін шығындар құрайтын сату құнының мөлшеріне тікелей тәуелді екендігін көрсетеді.

Сондықтан, өндірістік бухгалтерияның сарапшы-бухгалтерлері, материалдардың, еңбек және ақшалай қаражаттардың тиімді пайдалануының есебін және оларды катал бақылауға алуды тек қана фирма бойынша емес, сонымен қатар әрбір бригада, әрбір аусым бойынша қысқа мерзім ішінде ұйымдастыруға міндетті. Бұл жерде әрбір аусым, әрбір цехтың ішінде және цех бойынша тұтастай иесіздік пен ысырапшылдыққа қарсы күресті күшейту қажет.

Осындай жол ғана өнімнің цехтық өзіндік құнын азайтуға мүмкіндік беріп, өндірістік бухгалтерияның алдында тұрған қыруар мәселелерді шешеді, олардың ішінде келесі мәселелер де бар:

- цех, аусым бойынша өндірістік өнімнің нақты шығындарының уақытында, шынайы түрде қалыптасуы;
- өндірістік шығындарды үнемдеу бойынша әрбір бөлімшенің, бригаданың, аусымның қосқан үлесін анықтау;
- цехтардың шығын сметалары мен бизнес-жоспарының атқарылуын және өндірістік өнімнің цехтық өзіндік құны мен қолданылатын өндірістік ресурстар шығындарының азаюын әрбір цех, әрбір аусым бойынша уақытында бақылау;
- өнім бірлігінің негізделген цехтық есептік калькуляциясын жасау, өнімнің шынайы өзіндік құнын цех, сосын фирма бойынша есептеу;
- өнім бірлігінің цехтық өзіндік құнын азайтудың негізгі резерві болып саналатын жұмыссыз бос тұру мен өнімсіз шығындарды қысқарту. Өндірістік бухгалтерияның аталған мәселелерді шешуші, өндірістік процестер мен шығындарды басқаруға, әрбір цех бойынша жеке, ал әр цехтың ішінде аусымдар (1-аусым, 2-аусым) және бригадалар бойынша өнімнің өзіндік құнын қалыптастыруға мүмкіндік жасайды.

Сонымен қатар, өндірістік бухгалтерия есепке алынатын шығындар мен шығыстардың барлық бастапқы құжаттарын қаржылық бухгалтериядан алады. Цех ішінде аусымдар бойынша шығындардың аналитикалық есеп карточкалары бастапқы құжаттардың негізінде ашылатын болғандықтан, оларды уақытында өңдеуге жөнелтіп отыру аса маңызды болып саналады.

Шағын кәсіпорындарда өндіріс шығындары өнім өндіру, жұмыс орындау және қызмет көрсету, сату шығындарын қамтиды. Бұдан туатын тұжырым алдымен өндіріске жұмсалған шығындар материалдандырып актив ретінде нақты өзіндік құны бойынша тіркеліп, дайын өнім (қызмет, жұмыс) түрінде болашақта табыс әкелу қасиетіне ие болады. Өндіріске жұмсалған шығындардың табыс әкелу қасиеті шығынның жұмсалу мақсатынан туындайды. Жұмсалған кез келген шығынның бағытына қарай белгілі бір түпкілікті мүддені көздейді. Ал өндіріске жұмсалған шығындардың түпкілікті мақсаты ұйымға табыс әкелу. Бұл жерде дайын өнім өндіру мен қатар оның сапалы болып өндірілу мақсаты қоса көзделеді. Өйткені өндіріске жұмсалған шығындарды өтеп үстінен табыс түсіру үшін өнімнің сапалы болуы басты мақсат болса, табыстың көлеміне тікелей байланысты өндіріске жұмсалған шығынның нормаланған мөлшердегі көлемінің сақталуы негізгі мәселелердің бірі болып табылады.

Әдебиеттер

1. Әбдішүкіров Р.С., Мырзалиев Б.С. Бухгалтерлік есеп. Оқу құралы. I кітап. Алматы, «Нұр-Пресс», 2008, 328 б.
2. Нұрсейітов Е.О. Ұйымдағы бухгалтерлік есеп. Оқулық. - Алматы: LEM, 2009. - 428 б.
3. Абильдина А.Ш. Современные концепции управления затратами предприятия // Транзитная экономика. - 2010 - № 4-5. - С. 54-61.
4. Управленческий учет и проблемы классификации затрат. Керимов В. Э., Абумукас С. И., Иванова Е. В. // Менеджмент в России и за рубежом, №16 2002.
5. Аксепенко А.Ф., Шеремет А.Д. Учет, калькулирование и анализ себестоимости. - М.: Изд-во МГУ, 2000. - 635с.
6. Аубакирова Г. Оценка финансово-экономического состояния промышленного предприятия // Промышленность Казахстана. № 08-10. - 2009.



УДК: 657.62:316.

*Д. Бельдеубаева, магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: Г.С. Тусибаева, PhD, и.о. доцента
КазУЭФМТ*

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из важнейших условий эффективной деятельности предприятия является оснащение их основными средствами. Информация о них имеет большое значение для характеристики финансового положения и результатов деятельности организации.

Основные средства характеризуют совокупность имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в процессе хозяйственной деятельности и переносящих на продукцию использованную стоимость частями. Кроме того, основные средства являются частью активов предприятия, от наличия и использования которых зависит производственная деятельность исследуемого предприятия, поэтому очень важно обеспечить контроль за их наличием и сохранностью, правильностью их учета, оценки и переоценки, отражения операций поступления и выбытия[1].

Основные средства являются одним из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Основные средства и долгосрочные инвестиции в основные средства оказывают многоплановое и разностороннее влияние на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия. Получение дохода может быть результатом правильных решений о пропорциях вложения капитала в основные средства, осуществленных до начала операционной деятельности. Поэтому эффективное управление основным капиталом, предполагает ясное представление о специфике их функционирования и воспроизводства.

Основные средства, участвуя в процессе производства, под влиянием времени, воздействием сил природы и в процессе эксплуатации постепенно изнашиваются.

Выбор оптимального способа начисления амортизации является приоритетной задачей для любой организации. Ведь от этого зависит величина налога на имущество и налога на прибыль, уплачиваемого организацией. Успешное решение этой задачи может принести организации существенные выгоды в виде экономии по уплате этих налогов [2].

Если организация принимает решение о выборе наиболее выгодных с точки зрения налогообложения методов начисления амортизации, то это существенно осложнит ведение бухгалтерского и налогового учета. Как известно, расчет амортизации в бухгалтерском и налоговом учете совпадает при определенных условиях, одним из которых является прямолинейный способ начисления амортизации. Организации необходимо сделать выбор: экономить на уплате налога на прибыль и имущество, но при этом различно вести расчет амортизации в бухгалтерском и налоговом учете или идентично рассчитывать амортизацию, но при этом снизить трудоемкость учетных работ.

Амортизационную политику организации можно рассматривать как составную часть общей политики управления операционным основным капиталом, как часть общей политики формирования собственных инвестиционных ресурсов, как составную часть общей политики управления операционными оборотными активами [3]. В частности, амортизационная политика как часть общей политики управления операционными оборотными активами заключается в индивидуализации уровня интенсивности их обновления в соответствии со спецификой их эксплуатации. Амортизационная политика как составная часть общей политики формирования собственных инвестиционных ресурсов заключается в управлении амортизационными отчислениями от используемых собственных основных средств и нематериальных активов с целью их реинвестирования в производственную деятельность.

Таким образом, каждый раз содержание амортизационной политики в этих вариантах раскрывается или через интенсивность обновления долгосрочных активов, или управление амортизационными отчислениями. На наш взгляд, в понятие амортизационной политики должна входить каждая из этих сторон и их необходимо рассматривать в совокупности. Если исходить из содержания амортизационной политики как комплексного понятия, то, оно должно включать: вопросы обновления долгосрочных активов, в зависимости от интенсивности их использования, вопросы формирования необходимых амортизационных ресурсов, а также их использования в соответствии с функциональным назначением.

Задачами амортизационной политики организации являются [4]:

1. Оценка и переоценка амортизируемого имущества. Для правильного начисления амортизационных отчислений определяющее значение имеет оценка и переоценка амортизируемого имущества.

2. Определение сроков полезного использования основных средств и нематериальных активов. В экономике до применения Классификатора основных средств, включаемых в амортизационные группы, сроки полезного использования объектов основных средств были весьма значительными, они примерно в 3-4 раза превышали зарубежные стандарты. Например, срок полезного использования зданий высотных составлял 250 лет; зданий многоэтажных – 100 лет; мостов железобетонных – 100 лет; металлорежущих станков с ручным управлением – 20 лет; печей вращающихся по производству цемента – 20 лет; автомобилей среднего класса – 9 лет.

3. Выбор и обоснование методов начисления амортизации. Зарубежная практика предполагает использование достаточно большого количества разнообразных методов начисления амортизацион-

ных отчислений. Причем известны десятки специфических методов как прогрессивной (ускоренной), так и дигрессивной амортизации. На основе разрешенных к применению механизмов каждый хозяйствующий субъект выбирает наиболее оптимальный и приемлемый вариант, исходя из конкретных целей и задач развития предприятия и сложившихся условий хозяйствования.

4. Обеспечение целевого использования амортизационных отчислений. Амортизационные отчисления включаются в состав затрат по производству и реализации продукции, после ее реализации поступают на расчетный счет организации в составе выручки. Амортизационные отчисления находятся в общем денежном обороте и не обособлены в качестве самостоятельного фонда денежных средств. В результате они могут быть использованы организацией не только в соответствии с функциональным назначением, но и на другие цели, например, на финансирование оборотных средств. Но если у финансово устойчивых организаций амортизационные отчисления могут лишь на краткосрочный период использоваться не по целевому назначению, то в случае кризисной ситуации они становятся постоянным источником финансирования недостатка собственных оборотных средств. В результате организация не может обеспечить даже простого воспроизводства основных фондов и другого амортизируемого имущества. Как правило, причиной нецелевого использования амортизационных отчислений, наряду с недостатком финансовых ресурсов, является то, что это собственный источник и, как считается очень часто, он является бесплатным. В связи с этим при возникновении соответствующей потребности в финансовых ресурсах этому источнику отдают предпочтение в первую очередь.

5. Предотвращение чрезмерного физического и морального износа амортизируемого имущества. Физический износ основных фондов – это материальное снашивание основных фондов, постоянная потеря ими своих естественных (физических, химических, биологических) свойств и стоимости в результате эксплуатации или бездействия, влияния сил природы или чрезвычайных обстоятельств (землетрясений, наводнений, пожаров и т.п.). Физический износ приводит в негодность основные фонды, в силу чего возникает необходимость их замены новыми. Абсолютная величина физического износа выражается суммой накопленных амортизационных отчислений.

6. Определение необходимого объема обновления долгосрочных активов. Количественная характеристика воспроизводства основных средств отражается в балансе по полной первоначальной стоимости. Это можно представить следующим образом:

$$\Phi_k = \Phi_n + \Phi_v - \Phi_l \quad (1)$$

где Φ_k – стоимость основных средств на конец года;

Φ_n – стоимость основных средств на начало года;

Φ_v – стоимость вводимых в течение года основных средств;

Φ_l – стоимость ликвидируемых в течение года основных средств.

В условиях простого воспроизводства стоимость вводимых основных средств включает стоимость средств, направляемых на замену выбывших по причине как физического, так и морального износа. Тем самым обеспечивается доведение их стоимости до первоначальной. Таким образом, в этих условиях стоимость вводимых основных средств соответствует сумме начисленных амортизационных отчислений за соответствующий период. Соответственно сумма ликвидируемых основных средств включает стоимость объектов, выбывающих по причине физического и морального износа.

7. Выбор наиболее эффективных форм воспроизводства основных средств. Важным моментом в разработке амортизационной политики организации является выбор формы, в которой будет осуществляться воспроизводство основных средств, поскольку эффективность реализации тех или иных проектов, а также необходимые финансовые ресурсы для их осуществления отличаются достаточно существенно.

8. Совершенствование видовой, технологической и возрастной структуры основных средств. Такое совершенствование зависит от изменений воспроизводственной и технологической структуры капитальных вложений.

9. Оптимизация налоговых платежей предприятия. Традиционно в отечественной практике амортизация рассматривается в качестве бухгалтерской категории и трактуется как способ накопления источника простого воспроизводства амортизируемого имущества. В практике же многих западных стран амортизация чаще рассматривается с точки зрения налогообложения и определяется как способ возврата предприятию финансовых ресурсов, вложенных в развитие и обновление основных фондов. Именно поэтому в этих странах широко применяется ускоренная амортизация, превышающая объемы амортизационных отчислений по сравнению с фактическим износом имущества. Это позволяет активизировать стимулирующий потенциал налога на прибыль, так как увеличение амортизационных отчислений ведет к снижению налоговых платежей и увеличению собственных финансовых ресурсов предприятия.

Основными элементами амортизационной политики предприятия являются [5]:

- оценка и переоценка амортизируемого имущества;
- определение сроков полезного использования основных средств и нематериальных активов;
- выбор и обоснование методов начисления амортизации;
- обеспечение целевого использования амортизационных отчислений;
- предотвращение чрезмерного морального и физического износа амортизируемого имущества;
- определение необходимого объема обновления долгосрочных активов;
- выбор наиболее эффективных форм воспроизводства основных средств;
- совершенствование видовой, технологической и возрастной структуры основных средств;
- оптимизация налоговых платежей.

Известно, что степень износа производственных мощностей обусловлена их сроком службы, поэтому потребность в финансировании инвестиционного процесса на предприятиях не совпадает по времени: начисленные амортизационные суммы в первой половине срока службы средства труда еще недостаточны для финансирования проекта. Поэтому временно свободные амортизационные отчисления могут быть сконцентрированы в рамках финансово-промышленных групп, в пределах ряда других предприятий, считающих возможным абсолютно добровольно объединять свои финансовые ресурсы для решения крупных инвестиционных проектов.

Важным направлением совершенствования амортизационной политики является расширение методов начисления амортизационных отчислений. Применение разнообразных методов начисления амортизации позволяет предприятиям регулировать в пределах сроков службы средств труда объем амортизационных сумм, относимых на себестоимость продукции, и тем самым целенаправленно влиять на финансовые результаты производства, хозяйственную устойчивость предприятия.

Литература

1. Мырзалиев Б., Сатмурзаев А., Миржакыпова С. Методические основы ведения бухгалтерского учета на предприятиях и в организациях: Учебное пособие. - Астана: Фолиант, 2013. - 328 с.
2. Баймуханова С.Б. Финансовый учет. - Алматы: Экономика, 2008. - 272 с.
3. Нурсеитов Э.О. Национальный бухгалтерский учет и МСФО. - Алматы, 2010. - 304с.
4. Садиева А.С. Финансовый учет I: учебное пособие/А.С.Садиева, Э.М. Тлеуова. - Астана: КазУЭФМТ, 2010. - 293 с.
5. Веретенникова И.И. Амортизация и амортизационная политика. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 344 с.



БУХГАЛТЕРЛІК ЖӘНЕ САЛЫҚ ЕСЕП ЖҮЙЕЛЕРІНІҢ ӨЗАРА БАЙЛАНЫСЫ МЕН ТӘУЕЛДІЛІГІ

Салық төлеушінің төлейтін корпоративті табыс салығының мөлшері қаржы есептілігінің мәліметтерінде көрініс табады және салық салынатын базаның қаншалықты дұрыс анықталуына байланысты. Бухгалтерлік есеп және салық есебіндегі қолданыстағы табыс көлемін анықтау әдісі салық және қаржы есептілігінің ерекшелігіне алып келеді. Салыстыру үшін салық салынатын және бухгалтерлік табысты алайық. Бухгалтерлік есепте табыс салықты төлегенге дейінгі таза табыс сомасы ретінде немесе есеп кезеңі ішіндегі залал ретінде анықталады. Салық есебінде табыс салық жыл ішінде Салық кодексіне сәйкес ЖЖТ пен тұрақты және мерзімді айырмаларды жөндеу есебімен бекітілген шегерімдер арасындағы айырма ретінде есептелетін табыс сомасымен анықталады. Бухгалтерлік және салықтық табысты қалыптастыру барысында белгілі бір айырмашылық болады. Осылайша бухгалтерлік есепте табыс ұйымның есеп саясатына және бухгалтерлік есептің түрлі әдістерін және тіркелген активтердің бағалануын қарастыратын бухгалтерлік есеп стандарттарына сәйкес қалыптастырылады, ал салық есебі салық есебін бағалаудың жүргізу тәртібінің түп нұсқалары жоқ, олар Қазақстан Республикасының Салық Кодексіне сәйкес қалыптасады [1].

Салық заңнамасының талаптары бухгалтерлік есеп талаптарынан ерекшеленеді, нәтижесінде бухгалтерлік (бухгалтерлік) табыс пен салық салынатын табысты анықтау барысында айырмашылықтар туындайды. Негізінен бұл айырмалар мерзімді және тұрақты болады. Тұрақты айырмалар салық заңнамасында белгілі бір шығындар тобының шегерімдерге жатқызылуына тиым салынған кезде немесе бірқатар табыстар салық салынатын табыс құрамына енгізілмеген жағдайда туындайды. Тұрақты айырмашылықтар жылдық бухгалтерлік есептілігіне қосымша түсіндірме хатта ашылады. Уақытша айырмашылықтар бір кезеңде пайда болады және бір немесе бірнеше алдыңғы кезеңдерге жойылады.

Кез-келген салық жүйесінде табысқа салықтың салынуы салық жүйесінің өзінің функциялануының нақты кезеңінде тікелей немесе жанама салықтың салынуына бейімделуі тәуелсіз салық жүйесінде маңызды орын алады.

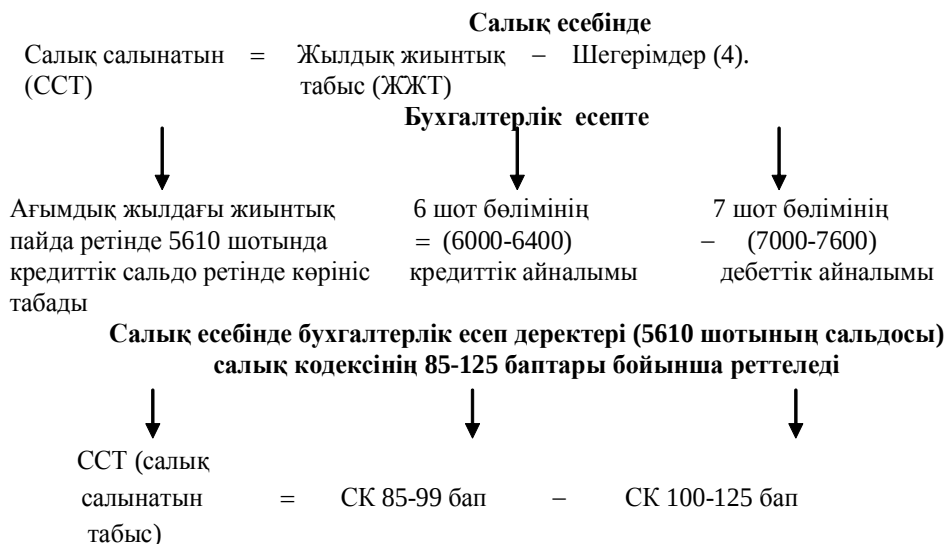
Корпорациялық табыс салығы бойынша есептілікпен қамтамасыз ету үшін салық заңнамасымен, мемлекеттік табыстар министрлігімен бекітілген салық заңнамасымен, мемлекеттік табыстар министрлігімен бекітілген салық есептілігін құрудың нысаны мен ережесі 100.00 қарастырылған (№ 1306 18.09.2001). Салық есептілігін рационалды және тиімді толтыру және ұсыну үшін ұйым өткізу Кітабын және сатып алу Кітабын жүргізу қажет, осы кітаптар негізінде компания шынайы және сапалы салық есептілігін дайындай алатын еді.

2011 жылғы Корпоративті табыс салығы бойынша Декларация 100.00 нысанды Декларацияға 42 қосымшадан тұрады, кейбір қосымшаларды толық көлемде ашу үшін 75 аса қосымша нысандар ұсынылған. Дегенмен КТС бойынша Декларацияға қолданылатын барлық қосымшалар мен қосымша нысандарды қолдану міндетті емес, өйткені олардың көбісі экономиканың осы не болмаса басқа саласына арналған арнайы сипаттамаға ие. Осылайша салық төлеушілер салық есебіндегі заңсыздыққа жол бермес үшін салық органдарына шын мәнінде қажетті қосымшалар мен оларға қосымша нысандарды толтырып, тапсырады (Сурет 10).

Бүгінгі таңда бухгалтерлік және салықтық табыстың айырмашылығын қысқартуға немесе толығымен жоюға бағытталған талпынысы бухгалтерлік және салықтық есептің жақындауына немесе олардың үйлестіруіне байланысты мәселелері туындайды.

Осы бағытта жүргізілген зерттеулер бухгалтерлік есеп немесе салық заңдылықтарының нормативтік базасын жетілдіруді қажет етеді. Немесе екеуін бір уақытта (дегенмен салықтық

зандылықтарды жоғары деңгейде жетілдіру ұсынылады) бухгалтерлік және салықтық табысының есебінде актив пен міндеттемелер, шығын мен табыстың бағалануы мен бірыңғай тану мақсатта орнатылады.



1-сурет. Корпорациялық салық салынатын табысты анықтауда салық есебі мен бухгалтерлік есеп арасындағы туындайтын айырмашылықтар

Кейбір зерттеушілер бухгалтерлік және салықтық табыстың сәйкес келмеу мәселесін қарастырмай, екі автономды есеп жүйесін ұсынады – бухгалтерлік және салықтық есеп. Салық есебінің жүйесін жасау қадамы былай түсіндіріледі, халықаралық стандартындағы бухгалтерлік есепте табыстың есептелуі тек бухгалтерлік есептілікті құрастыру үшін қарастырады.

Екі бағытты ұстанушылардың аргументімен толығымен келіскенімен, олардың қорытындылау позициясын ажырату қиындау, жеткілікті негізделмеген және ең бастысы халықаралық біліктілігінің түрлілігін ескермеген және бухгалтерлік есеп теориясының даму мүмкіндігін ескермей, ескі мәселелерді жаңа дәстүрлі емес шешімдердің табылуына кедергі жасайды [2.26 б].

Бухгалтерлік нәтижелер арасындағы айырмашылық салық салу объектісіне жататын және бухгалтерлік табыс – халықаралық стандарт бойынша бухгалтерлік есептілікті құрастыру бұл мәселе елдің жағдайына ғана емес, кейбір елдерде халықаралық стандартқа көшуге басты мақсат қойылған, себебі бұл елдер ұлттық есеп жүйесін иеленетіндер. Бұл жағдай бухгалтерлік қаржыл және салықтық табысының экономикалық мазмұнының түрлілігімен келісілген, нақтырақ тоқталсақ – бұл көрсеткіштердің есептелуіне тапсырыс берушілердің түрлі экономикалық қызығушылығын таныту. Қазіргі заман талабына сай әдебиеттерде мұндай тапсырыс берушілерді бухгалтерлік ақпаратты қолданушылар деп атайды. Бухгалтерлік табыстың есептелуіне тапсырыс беруші ұйымның потенциалды (инвестор) немесе атқарып отырған меншік иесі болады. Оның табыс көрсеткішіне деген қызығушылығы кәсіпорын қызметінің тиімділігі жайында ақпараттың алынуымен болашақта бухгалтерлік тұрақтылығына сенімділігіне негізделеді.

Салықтық табыс бухгалтерлік табысты анықтағандай сол әдіспен анықталады, дегенмен бұл жерде ақпаратты пайдаланушы мемлекет. Мемлекеттің табыс көрсеткішінің салық салу объектісі ретінде қойылатын талаптар басқа, себебі бұл шаруашылық субъектінің бухгалтерлік нәтижесіне орай басқа мақсатты көздейді. Мемлекеттің мақсаты – бухгалтерлік көздерін ашу, бұл мемлекеттік бюджет, арнайы әлеуметтік бағдарламаны орындауы үшін. Сонымен қатар мемлекет салық әкімшілігі түрінде шаруашылық субъектінің табысына салынған салық ретінде ақшалай

қаражаттың белгілі бір сомада жинақталуына талпынады. Бұл деген салық салу объектісінің есептелуінде дұрыстығына назар аудару.

Бухгалтерлік және салықтық пайданың сәйкес келмеуінің себебі бұл көрсеткіштің түрлі нормативтік базада есептелуінің қорытындысына байланысты.

Танылған және бағаланған бухгалтерлік есептің жағдайына (стандарттар) сай, бухгалтерлік пайда табыс пен шығынды салыстыру жолымен есептелінеді.

Халықаралық тәжірибеде бухгалтерлік және салық пайдасын есептеуде ақпараттық базаның құрылуын, және де арасында тұрақты және уақытша айырмашылықтың қалыптасуын қарастырайық.

ХҚЕС-тің № 12 «Табысқа салынатын салық» стандарты талабына сәйкес бухгалтерлік есеппен салық есебі арасында салық базасын анықтау кезінде айырмашылықтар пайда болады ҚР салық кодексінің талабына сәйкес салық салынатын табыс базасын есептеу ережелері өзгертілді. Сондықтан бухгалтерлік есеп деректері мен салық есеп деректерінің арасында айырмашылықтар туындайтын болады. Олар өздерінің мәні мағынасы, алатын орындарына байланысты тұрақты және уақытша айырмашылық бөліп бөлінеді.

Бухгалтерлік нәтиже бойынша есепте төленетін салықтық шығындар сомасы көрсетіледі, болашақ және алдыңғы кезеңдегі кейінге қалдырылған салықты есепке алған есептік кезеңдегі таза пайда немесе зиянын анықтауға жатқызылады [3.26 б].

Мерзімі ұзартылған салықтық активтер мен мерзімі ұзартылған салықтық міндеттемелерді есептеуі үшін қолданылатын уақытша салықтық айырмашылық ХҚЕС көрсетілген, бухгалтерлік есептілік мәліметтері бойынша актив немесе міндеттеменің бағалануы олардың салық базасынан айырмашылығы бар. Оларға төмендегідей қалыптасқан айырмашылықтар жатады:

- активтерді бағалауда сәйкес келмейді, оның ішінде айналымнан тыс активтер, материалды емес активтер, айналымдағы активтер және т.б.
- міндеттемелерді бағалауда сәйкес келмейді, оның ішінде болашақта табыспен қамтамасыз ететін ұзақ мерзімді және ағымдағы міндеттемелер және т.б.

Бухгалтерлік есеп жүргізу принциптерінің салық есептеу тәртібінен өзгеше жүргізілетіндігін ескерген жөн.

Салықтық және бухгалтерлік есептің негізгі айырмашылықтарын төмендегі салыстыру кестесінен көруге болады.

Салық және бухгалтерлік есебінің негізгі айырмашылықтарын салыстыру

Салық салынатын табыс	Бухгалтерлік табыс
1. Табыс мөлшерін анықтау салық туралы заңға сәйкес жүргізіледі және басқаша есептеу тәсілін қолдануға жол берілмейді.	Табыс мөлшерін анықтау, есеп саясатының принциптері мен стандарттарына сәйкес жүргізіледі, оны анықтаудың әр түрлі жолдары қолданылады.
2. Мемлекеттік салық саясаты бойынша реттеледі.	Есеп принциптерінің тұрақтылығына орай, радикалды түрде реттеп отыруды талап етпейді.
3. Есеп жұмыстары бухгалтерлік құжаттардың негізінде жасалып, арнаулы регистрлерді қажет етпейді.	Есеп жұмыстары арнаулы регистрлерде жүргізіліп, баланстық Бас кітабына жинақталып түсіріледі.

Салық салынатын табыс мөлшері мен ұйым қызметінің нәтижесінде алынатын табыс мөлшерін есептеудің әр түрлі тәсіліне қарамастан, бухгалтерлік есеп салық есептеудің ғана емес, сонымен бірге басқарудың негізі болып табылады.

Айырмашылықтың пайда болу себептерінің бірі, кейбір шығындар салық есебінде салық салынатын табысты анықтау кезіндегі рұқсат етілетін шегерімдер салық есебінде салық салынатын табысты анықтау кезіндегі рұқсат етілетін шегерімдер болып табылмайды, бірақ, бұл шығындар

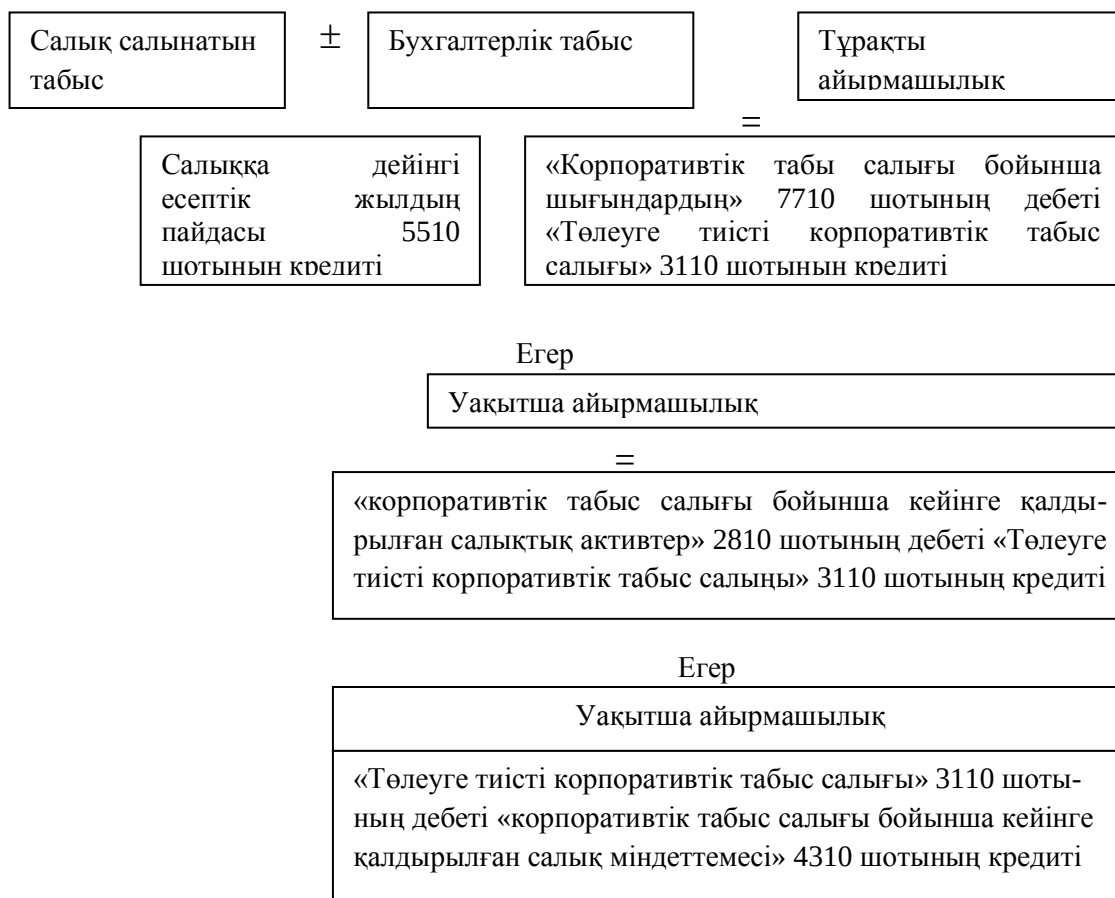
бухгалтерлік есеп кезінде шегерілетін болады. Мұндай айырмашылықтар тұрақты айырмашылық деп аталады.

Тұрақты айырмашылықтар – бұл есептік кезеңдегі салық есебіндегі салық салынатын табыс және бухгалтерлік есептің табыстар арасындағы айырмашылық. Олар ағымдағы есептік кезеңде пайда болады және келесі кезеңдерде жабылмайды.

Тұрақты айырмашылықтар оның қызметі үдерісінде ұйыммен төленуге тиісті жиынтықты табыс салығының есеп айырысуына байланысты. Тұрақты айырмашылықтар тек жиынтықты салыққа ықпал етеді және табысқа салықты бөлу кезінде, басқа мәселелерді туындатпайды. Тұрақты айырмашылықтар түріне айыппұлдар, өсімпұлдар, сыйақы бойынша шығындар, өкілдік шығыстар сомасы және т.б. жатады. Бұл корпоративтік табыс шығындары «Корпоративтік табыс салығы бойынша шығындардың» 7710-дебет шоты бойынша осы есептік кезеңде анықталған, салық салынатын табыстың сомасының жиынтығы ретінде көрсетіледі.

Уақытша айырмашылықтар – бұл есептік кезең уақытынан тыс, бірақ есептік табысқа қосылатын айырмашылық. Уақытша айырмашылықтар бір немесе бірнеше келесі кезеңдерде күшін жояды. Уақытша айырмашылықтарға дебиторлық берешек шығындары, бюджетке төленетін салықтар және де басқа да міндетті төлемдер, негізгі құралдардың амортизациялық аударымдары, бағалы қағаздардың залалдары және т.б. жатады.

Олар егер қосымша төленетін салық ретінде анықталса, (+уақытша айырмашылық) «Корпоративтік табыс салығы бойынша кейінге қалдырылған салық міндеттемесі» 4310-шотында көрсетіледі. Керісінше, қосымша қайтарылатын салық ретінде анықталса, (-уақытша айырмашылық). «Корпоративтік табыс салығы бойынша кейінге қалдырылған салықтық активтер» 2810-шотында анықталады. Бұл өзгерістерді мына формула бойынша анықталған және төмендегі № 1 сызбадан көруге болады:



Бухгалтерлік есеп пен салық есебі арасындағы тұрақты және уақытша айырмашылықтарды анықтау.

Бухгалтерлік шығындар салықтық шегерімнен асатындықтан, жиынтықтағы салық салынатын табыс бухгалтерлік табыстың сомасынан көп болады.

Бұл жағдайда шартты түрде жағымды уақытша айырмашылық деп атауға болатын, өйткені бухгалтерлік табыстан асатын, салық салынатын табыспен анықталатын, корпоративтік табыс салығы, табыс пен шығын туралы есепте көрсетілетін, корпоративтік табыс салығының шығындырынан жоғары болғандықтан, салық салынатын және бухгалтерлік табыс арасындағы айырмашылық туралы әңгіме болып отыр.

Яғни салық салынатын және бухгалтерлік табыс арасындағы уақытша айырмашылық есептік кезеңдегі табыс салығы бойынша салық төлемі мөлшерінің өзгеруіне алып келеді.

Салық салынатын және есептік табыс арасындағы айырмашылықтардың пайда болуының басқа себебі, қос сомаларды анықтауға енетін, кейбір баптар әр түрлі есеп беру кезеңіндегі есеп айырысуға қосылады. Мысалы, есептік саясат белгілі бір уақыт ішінде тауар мен қызметтер көрсетілген кезеңдегі белгілі бір табыстарын белгілейді, бірақ салық салу ережесі оларды сол кезде алынған қаржы қорының табысына қосуға талап етеді немесе рұқсат етеді. Есептік және салық салынатын табысқа қосылған бұл табыстардың жалпы сомасы бірдей болады, есептік кезеңде әр түрлі болады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Салық кодексі Алматы, 2011. - 6 б.
2. Беспалов М.В. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения: основные цели, задачи и принципы осуществления Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2013. - С.26-32.
3. Налоговое планирование и оценка его эффективности / И.Н. Долгих // Финансы и кредит. - 2013. - №16 - С. 66-72.



ӘОЖ 657.1/233+336.225.673

Ж. Дельмаганбетов, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекші: **М.Т. Жетесова, э.ғ.к.**

ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ ӨНДІРІСТІК ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІНІҢ ЖАҒДАЙЫ МЕН ОНЫ ЖЕТІЛДІРУДІҢ БАҒЫТТАРЫН АЙҚЫНДАУ

Өндірістік есептің мақсаты өнімнің (жұмыс, қызмет) өзіндік құнын калькуляциялау. Алайда өндірістік есептен алынған ақпаратты менеджерлер сату баға белгілеу, қорларды бағалау, пайданы есептеу және т.б. үшін қолданады. Сол себепті өндірістік есеп - бұл басқарушылық есеп қосу (плюс) қаржылық есептің бір бөлігі.

Шаруашылық жүргізудің қазіргі заман жағдайында өндірістік есепке үлкен талап қойылады, өйткені ол өндіріс шығындарын қадағалайды, өткен кезеңмен, сметамен немесе болжаумен салыстыру арқылы артық шығынның себебін талдап, оны кемітудің жолдарын іздестіреді. [1]

Басқару есебінде ең негізгісі болып ол – өнімнің өзіндік құны болып табылады. Өнімнің өзіндік құны дегеніміз - өндірістегі шығындар және оның ақшалай түрінде болуы.

Өндірістік есептің негізгі бөлімдеріне жататындар:

- түрлер бойынша шығын есебі - өнімді өндіру процесінде кәсіпорынның қай тобында шығын шыққанын көрсетеді;

- пайда болу орны бойынша шығын есебі - шығын пайда болған орны бойынша оны жекелеген бөлімшелерге таратуға мүмкіндік береді;

- шығын шегушілер бойынша шығын есебі - қандай да бір нақты өнімнің немесе орындалған нақты тапсырыстың өндірістік бірлігіне байланысты барлық шығындарды анықтауды ұйғарады. [2]

Калькуляция дегеніміз — өнімнің өзіндік құнын есептеу, тауар өнімдерінің (жұмыстар, қызметтер) бірлігі. Кәсіпорын жұмысында калькуляцияның маңызы өте зор. Сонымен қатар ішкі резервтерді уақытында орындауға рұқсат береді және өнімнің өзіндік құнын төмендеп кетуін пайдаланады және бәсеке көтеріледі.

Өндірістік есеп міндетіне қаржылық есептер жасау үшін тікелей өндірістік шығыстарды (өнімнің өзіндік құны) анықтау кіреді. Бухгалтерлік есептің мәліметтері көптеген сұрақтарды шешу үшін талап етіледі және бұл ақпаратты тіркеу мен жетіктеудің ықпалды жүйесін құру қажет. Бухгалтерлік ақпаратты жіктеудің көптеген сызбалары бар, олардың біреуін эталон деп бөлу мүмкін емес, өйткені жіктеу сызбасы ақпарат тағайындауына байланысты. Оңтайлы басқару шешімдерін қабылдау үшін ұйымның өндірістік қызметінің барлық кезеңдеріндегі шығыстарды білу қажет. асқару есебінде бухгалтерлік ақпараттың қалыптасу қағидаттары үш бағытта қолданылады.

Бірінші бағыты өндірістік есеп, негізгі мақсаты өнімнің (қызметтің, жұмыстың) өзіндік құнын анықтау үшін өндірісті шығындар және оны сатудан күтілетін табыс туралы есеп мәліметтерін алу болып табылады. Шығындардың тікелей және жанама болып бөлінуі, материалдардың қозғалысы менолардың өндірісте қолдануының есебін ұйымдастыру, өндірістік жұмысшылардың еңбек ақысын төлеу шығындарының есебі өндірістік үстеме шығындар есебі және олардың жеке өнім түрлерінің өзіндік құнына жатқызу тәртібі, сонымен қатар шығындар есебі мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың жеке әдістерін қолдану тапсырыстық, үрдіспе-үрдіс, қайта бөлу т.с.с сұрақтар қарастырылады. Сонымен қатар, кешенді өндірістің жеке өнім түрлерінің өзіндік құнын калькуляциялау және қысқартылған (тұрақты шығындарсыз), және шығындарды толық тарату калькуляциясын қарастырады.

Шығыстарды талдау олардың тиімділігін анықтауға, олардың шектен тыс болу-болмауын айқындауға, жұмыстың сапалық көрсеткіштерін тексеруге, бағаны дұрыс есептеуге, шығындарды реттеу мен бақылауға, өндірістің пайда мен тиімділігін жоспарлауға көмектеседі [3].

Шаруашылық жүргізудің қазіргі жағдайында шаруашылық жүргізуші субъектінің күрделі экономикалық тетігін нақты, жақсы жолға қоймайынша, сондай-ақ толық, сенімді ақпаратсыз басқару жүйесін іс жүзінде жүзеге асыру мүмкін емес.

Экономиканың барлық саласындағы кәсіпорындардың иелері мен еңбек ұжымдары шикізат пен материалдарды ұқыпты жұмсауға, өндіріс қалдықтарын азайтуға, ысырапты жоюға, бәсекеге жарамды өнімдерін өндіруге (ұлғайтуға), оның сапасын көтеруге, өзіндік құнын төмендетуге, қоршаған ортаны сақтауға мүдделі. Бұл орайда, шаруаға қырсыздыққа, кәсіпорынның материалдық құндылықтарын, ақша қаражаттарын және басқа да ресурстарын заңсыз және тиімсіз жұмсауға және тонауға қарсы күресте бухгалтерлік есептің маңызы мен мәнін айрықша бағаламауға болмайды.

Кәсіпорындағы өндірістік шығындарды дұрыс есептеу кәсіпорынның әрі қарай өркендеуіне жалпы экономиканың өркендеуіне көп ықпал етеді. Сонымен қатар өндіріске жұмсалатын шығындардың дұрыс ұйымдастырылуы өнімдердің өзіндік құнын нақты есептелуіне және оны төмендетуге мүмкіндік береді. Сондықтан аталған тақырып аса өзектілікке ие болды. Кәсіпорындағы өндірістік шығындардың құрылымын бухгалтерлік есепте шығындарды есепке алынудың теориясы мен тәжірибесін зерттеу және өндірістік бухгалтерияның өзара байланысын қарастыру болып табылады. Осы қойылған мақсаттардың орындалуы келесі міндеттерді шешуді қарастырады: өндірістік шығындардың құрамын қарастыру - өнім өндіруге жұмсалатын шығындардың есебін ұйымдастыруды қарастыру - өндірістегі ақаулардың есебін қарастыру - қарым-қатынастарын зерттеу.

Өндіріс көлеміне қатысты шығындар шартты-тұрақты және шартты- ауыспалы шығындардың мәні, олардың шамасы өндірілетін өнім көлеміне тікелей пропорционалды өзгертіндігінде. Олар өнімнің бір бірлігіне нормаланады. Шартты тұрақты шығындар өнім өндірісі көлемінен тәуелсіз және ауыса қоймайды. Шамалары кәсіпорын бойынша шектеліп отырады. Ауыспалы және тұрақты

шығындар шартты түрде алынады, өйткені олардың арасында шығындар мен өнім көлемінің қатаң есептігі жоқ. [4].

Жоғарыда айтылғандардан мынадай қорытынды шығаруға болады: өндірістік есеп аясында ғана оған келетін табыс және рентабельдік деңгейдегі өнім бірліктерінің өзіндік құнын есептеуге болады. Алайда өндірістік есеп - бұл субъектінің тек жеке өзінің ғана мақсаты емес. Оның акпараты менеджерлерге оперативті өндірістік шешім қабылдау үшін керек.

Әдебиеттер

1. Интернет-сайттар: <http://www.minfin.kz/> - ҚР Қаржы Министрлігі.
2. В.Л. Назарова., М.С. Жапбарханова. Бухгалтерлік есеп. Алматы: Алматыкітап баспанасы, 2012.
3. С.Б. Баймуханова. Қаржылық есеп. Алматы: «Экономика баспасы» 2007.
4. Е.О. Нұрсейітов. Ұйымдардағы бухгалтерлік есеп. Алматы: «Издательство LEM» 2009.



УДК: 657.1

Е. Досмухаметов, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: Г.М. Сагиндыкова, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР В АУДИТЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аналитические процедуры – это важнейшая составляющая часть процесса аудита, один из способов получения аудиторских доказательств на всех этапах проведения аудиторской проверки, а также при оказании сопутствующих аудиту услуг и, бесспорно, влияющая на формирование обоснованного компетентного аудиторского мнения.

Эволюция мировой аудиторской практики проявляется в устойчивой тенденции возрастания удельного веса аналитических процедур в деятельности аудиторов, что повышает качество аудита в целом. Вслед за международной практикой, в Казахстане аналитические процедуры должны играть большую роль при проведении аудиторских проверок финансовой отчетности. Понимание логики развития процесса применения аналитических процедур способствует более глубокому пониманию содержания данного инструментария аудиторской деятельности и более качественному его применению в процессе аудиторской проверки [1].

Аудит конкурентоспособности предприятия на конкретном рынке или его сегменте основывается на анализе его конкурентоспособности, в частности, на тщательной оценке технологических, производственных, финансовых и сбытовых возможностей предприятия. Он призван оценить имеющиеся и выявить потенциальные конкурентные преимущества предприятия, на основе которых разрабатываются мероприятия и рекомендации, способствующие укреплению конкурентных позиций предприятия на конкретном рынке.

В связи с этим, нами представлена организационно-экономическая модель проведения аудита конкурентоспособности предприятия (рисунок 1), включающая в себя 4 этапа, на каждом из которых проводятся соответствующие аудиторские процедуры, составной частью которых являются аналитические процедуры.

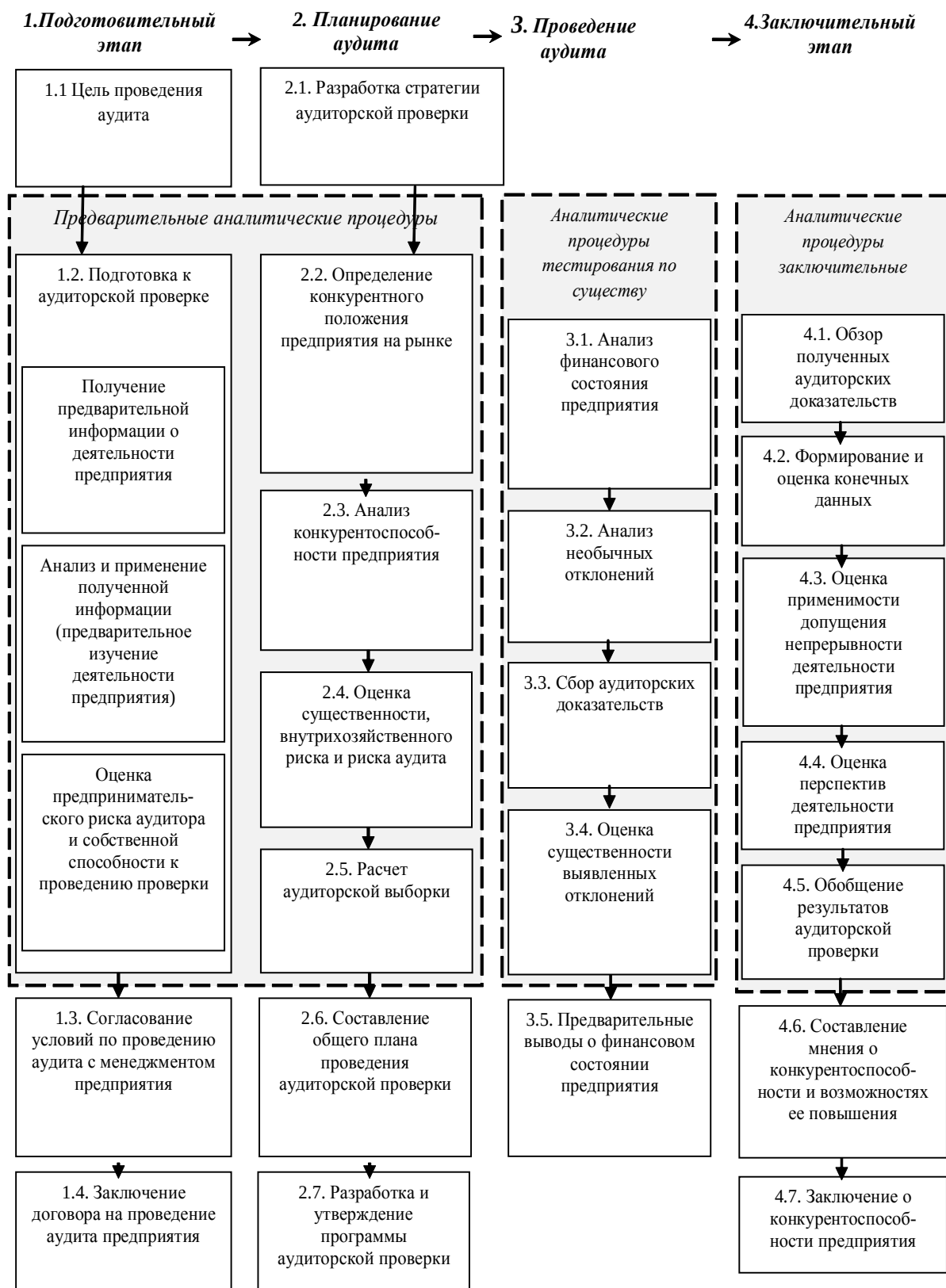


Рис. 1. Организационно-экономическая модель проведения аудита конкурентоспособности предприятия

1 этап – подготовительный.

В соответствии с целью аудита предприятия, в рамках подготовки к аудиторской проверке, производится предварительное изучение предприятия и его потребностей, собирается и анализируется информация о нем из различных источников. Соотнеся результаты предварительных аналитических процедур подготовительного этапа со своими возможностями – наличием опыта подобных проверок и квалифицированного персонала, способного оказывать требуемые услуги, проводится оценка предпринимательского риска аудитора и его собственной способности к проведению проверки, на основании которых руководство аудиторской организации принимает решение. Далее составляются документы, определяющие задачи аудиторской проверки и перечень оказываемых услуг, которые согласуются с менеджментом предприятия, после чего происходит подписание договора на проведение аудиторской проверки предприятия [2, с. 3].

2 этап – планирование аудита.

На этом этапе, исходя из цели, потребностей клиента и полученной предварительной информации, разрабатывается стратегия аудиторской проверки. Затем, проводится ряд аналитических процедур позволяющих оценить конкурентное положение предприятия на рынке и состояние его конкурентоспособности на момент оценки. Кроме того, в соответствии со стандартами аудита необходимо определить уровни существенности, внутрихозяйственный и аудиторские риски, также алгоритм расчета аудиторской выборки. По результатам предварительных аналитических процедур этапа планирования, разрабатываются общий план аудита и программа аудиторской проверки.

3 этап – проведение аудита.

В соответствии с программой аудита на данном этапе проводятся аналитические процедуры тестирования по существу. Это самый объемный этап работы. Здесь производится детальный анализ финансового состояния предприятия, выявляются и анализируются необычные отклонения в отчетности, происходит сбор аудиторских доказательств и оценка существенности выявленных отклонений.

Аналитические процедуры тестирования по существу имеют преимущества перед детальными тестами: требуют меньше времени, позволяют проверять показатели одновременно на завышение и занижение и приобрести знания бизнеса клиента. По результатам проведенных аналитических процедур формируются предварительные выводы о финансовом состоянии предприятия.

4 этап – заключительный.

Это этап подготовки официального заключения. Заключительные аналитические процедуры, предшествующие подготовке заключения аудитора представляют собой анализ значений, соотношений и изменений выявленных на предыдущем этапе [3].

С помощью заключительных аналитических процедур оценивается также применимость допущения непрерывности деятельности предприятия, и ее дальнейшие перспективы.

Обобщенные результаты, служат основой для формирования мнения о конкурентоспособности предприятия, имеющихся резервах, возможностях ее повышения, выработки эффективных и выполнимых рекомендаций и дальнейший контроль их выполнения [4, с.154].

Итоговым документом является официальное аудиторское заключение, обобщающее результаты аудита и содержащее мнение относительно состояния конкурентоспособности предприятия, перспектив и возможностей ее повышения, а также соответствующие рекомендации для этого. Аудит не может считаться завершенным до тех пор, пока не будут внедрены аудиторские рекомендации и устранены выявленные отклонения.

Таким образом, на подготовительном этапе и этапе планирования аналитические процедуры применяются в неограниченном объеме и наиболее ценными считаются методы, не связанные с расчетами. На этапе проверки в качестве ограничителя выступает наличие соответствующей системы внутреннего контроля и использование аналитических процедур на предыдущих этапах.

Именно широкое и грамотное использование аналитических процедур позволяет существенно повысить качество аудиторской проверки, одновременно сократив затраты времени аудитора на его проведение. Специфика аналитических процедур заключается в том, что они применяются на каждом этапе аудиторской проверки. Это обуславливает зависимость результатов аудита от эффективности применения аналитических процедур.

Литература

1. Попель О.Ю. Аналитические процедуры и их значение в аудите. Режим доступа: <http://www.uprav.biz/materials/fmance/view/8269.htmr/next\1>. Дата обращения: 28.11.2016 г.
2. Железнякова Е.А. Первичные аналитические процедуры на этапе планирования аудиторской проверки // Аудиторские ведомости. - 2012. - №12 - С. 3 - 20.
3. Тарасова М.В. Аналитические процедуры как инструмент повышения качества аудиторской проверки. Источник: Журнал «Аудитор». 2015. - №9. Режим доступа: <http://www.gaap.ru/biblio/audit/auditor/090502.asp>. Дата обращения: 28.11.2016 г.
4. Пыткин А.Н., Сергиенко А.Н. Информационное обеспечение аналитических процедур аудита конкурентоспособности предприятия. - М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2013. - с.256.



УДК 336.71.078.3

Л. Дюсенова, магистрант специальности «Учет и аудит»

АО «Финансовая Академия»

Научный руководитель: **Б.Ж.Акимова**, доцент, к.э.н.

АО «Финансовая Академия»

г.Астана

КОНТРОЛЛИНГ, ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ

В быстроизменяющихся условиях отечественного рынка актуальными становятся вопросы обновления инструментов управления производством в условиях жесткой конкуренции. Преимущество на стороне тех предприятий, которые обладают эффективным, гибким управлением. Руководство вынуждено уделять больше внимания не только анализу и планированию деятельности самого предприятия, но и анализу состояния рынка, спроса и предложения товара. Требования к уровню оперативности и надежности учета и контроля, глубине анализа стали высоки, появилась необходимость в формировании единого информационного обеспечения этих функций управления и их интеграции в единую систему.

Отсюда, многие руководители предприятий обращаются к приемам, методам и методикам, которые предлагают европейские и американские специалисты. Одним из направлений совершенствования организации планирования, учета, контроля и анализа деятельности предприятия является концепция контроллинга.

Слово «контроллинг» произошло от английского «to control» - контролировать, управлять, которое, в свою очередь, происходит от французского слова, означающего реестр, проверочный список. Термин контроллинг в большей степени используется в Германии, чем в англоязычных странах, откуда оно переместилось в страны СНГ, причем в немецком языке сохраняется написание «Controlling», отражающее англоязычное происхождение понятия контроллинга [1].

Контроллинг – это концепция поддержки управления предприятием на основе системы планирования, контроля и управления процессом достижения конечной цели и результатов работы предприятия [2]. Как концепция экономической науки контроллинг стал самостоятельно функционировать начиная с середины XX в. [1].

Контроллинг в современном понимании - структурированный процесс, цель которой эффективное использование капитальных ресурсов в соответствии с общей стратегией предприятия. Контроллинг измеряется достижениями предприятия в целом, а также отдельно оцениваются ясно дефинированные сегменты внутри предприятия. Для этого вырабатывается понятие производственный центр ответственности (responsibilitycenter). Каждый вид контроля управления может

рассматриваться как место затрат, место дохода, центр прибыли и центр инвестиций, как это показывают Энтони-Дирден (1980 г.), Энтони-Вельш (1981 г.), Соломон (1965 г.) И Вензил (1973 и 1979 гг.) [3].

С термином контроллинг тесно связана логистика, в частности, выделяется логистический контроллинг, под которым, на наш взгляд, понимается упорядоченный и непрерывный процесс обработки информации о системе для установления отклонений между плановыми и фактическими данными, а также анализ этих отклонений для выяснения их причин и принятия соответствующих управленческих решений. Логистика охватывает товарно-материальные потоки внутри предприятия, начиная со снабжения, проходящие через производство и далее в виде потока полуфабрикатов и готовой продукции до сбыта. Ее важнейшие компоненты - заказ, складирование, перемещение и упаковка. Логистический контроллинг объединяет планирование, учет, анализ и контроль, его цель - достижение положительных результатов в пределах логистической стратегии.

Прежде чем приступить непосредственно к формированию системы контроллинга, специалисты изучают основные факторы, воздействующие на контроллинг и оценивают отдельные контроллинговые элементы. Подвергаются тестированию система планирования, учета и контроля производственных и управленческих процессов, изучается информационная система. Система контроллинга устанавливает число показателей, которое отображается ежемесячно для наблюдения исполнения различных функций и деятельности предприятия. Эти индикаторы выводятся из собственных показателей, которые используются при бюджетировании. Использование отдельных показателей для анализа и бюджетирования в рамках контроллинга представлено в таблице 1 на примере системы контроллинга на американском концерне «UnitedTechnologiesCorporation».

Таблица 1. **Ключевые параметры планирования и контроля по UnitedTechnologiesCorporation»**

Увеличение	Активы	Индекс (код)
Оборот	Общий капитал	Доход общего капитала
Заказы	Непоступившие платежи	Доход оборота
Издержки по проданным товарам	Запасы	Оборот капитала
Расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы	Утвержденные и осуществленные инвестиции	Период инкассации
Прибыль перед налогами	Платежи покупателей	Складская перевалка

Поскольку цель контроллинга - достижение оптимального сочетания оперативных и стратегических целей развития предприятия, является важным необходимость формирования инструментария контроллинга применительно к видам контроллинга. Классификация видов контроллинга четко не определена, тем не менее изучение ряда авторских теории [4], позволяет выделить следующие признаки классификации контроллинга: объекты, факторы производства, вид деятельности, размер предприятий, показатели деятельности, организационная структура и другие.

Надо заметить, что в отечественной и международной практике существуют различия в определении объектов контроллинга. Немецкая школа контроллинга в качестве самостоятельных объектов рассматривает снабжение персонал, логистику, что может быть приемлемым и для отечественных предприятий [4].

С.Д. Ташенова дает следующую классификацию видов и направлений контроллинга:

- стратегический и оперативный контроллинг;
- технологический контроллинг;
- сбыт-контроллинг;

- инвест-контроллинг;
- риск-контроллинг;
- экологический контроллинг;
- проектный контроллинг;
- контроллинг рентабельности.

Стратегический контроллинг ориентирован на будущее, прогнозное видение поведения фирмы, оперативный контроллинг рассматривает текущие события и деятельность фирмы на рынке с учетом внутреннего построения стратегии фирмы и его учетной системы.

Развитие новых технологий в современном производстве привело к созданию технологического контроллинга. Профессор А.В. Мухина определяет «технологический контроллинг - система знаний о методах информационно-аналитической поддержки, ориентированных на перспективу технологических решений в области технологической подготовки производства, а также, в области производства технического перевооружения и реконструкции производства по планам стратегии развития предприятия» [5].

Сбыт-контроллинг подразделяется на личный и автоматизированный контроллинг. Риск-контроллинг ориентирован на определение допустимого потенциала риска. Контроллинг рентабельности охватывает задачи стратегического и оперативного планирования, подбора инструментов управления запланированным результатом, контроля отклонений и системы раннего предупреждения.

Российские экономисты Г.А. Королева и Г.А. Бойко выделяют следующую классификацию видов контроллинга по объектам:

- контроллинг развития и исследований координирует стратегические и оперативные планы исследований и развития, ведет учет затрат на исследования и развития;
- контроллинг снабжения согласовывает стратегические и оперативные планы снабжения, осуществляет бюджетирование процесса снабжения, проводит ABC-анализ;
- контроллинг логистики координирует стратегические и оперативные планы логистики с прочими производственными планами, контролирует и планирует логистику;
- контроллинг производства согласовывает стратегические и оперативные планы производства, разрабатывает инструменты для определения прибыльности различных производственных технологий;
- контроллинг сбыта формирует единую маркетинговую политику через координацию ценовой, качественной, товарной и коммуникационной политики;
- инвестиционный контроллинг координирует инвестиционные проекты между собой, внедряет и сопровождает адекватной системой учета инвестиций;
- финансовый контроллинг согласовывает финансовый план с прочими планами предприятия, формирует данные о потребностях предприятия в финансах;
- контроллинг персонала координирует планирование и контроль в сфере управления персоналом;
- контроллинг качества занимается разработкой и внедрением системы контроля качества;
- контроллинг проектов (программ) осуществляет планирование проектов и программ посредством структурного и временного планирования затрат и мощностей, создает адекватную систему учета затрат на осуществление проекта.

Наиболее эффективным в логистике является математическое моделирование, в рамках которого выделяют аналитическое и имитационное. Аналитическое моделирование - математический подход в процессе исследования логистических систем, его цель — получение максимально точных решений. Преимуществами аналитического моделирования являются большой потенциал обобщения и возможность многократного использования. Имитационное моделирование применяется в случаях, когда аналитические способы исследования отсутствуют или требуют больших затрат.

Произведя оценку существующих элементов, необходимо определить наиболее узкие места структур, информационные потребности по сферам деятельности и уровням управления. Параллельно на этом же этапе можно провести предварительную диагностику места наибольшего сопротивления внедрению контроллинга.

На основе собранных данных о деятельности предприятия, формируется система контроллинга предприятия. Контроллинг формируется поэтапно в соответствии с рисунком 1. Поэтапное создание системы контроллинга осуществляется в следующей последовательности:

I Этап - подготовка основы осуществления контроллинга:

- а. формирование управленческого учета;
- б. разработка систем планирования и контроля деятельности предприятия;
- с. организация сбора и анализа информации.

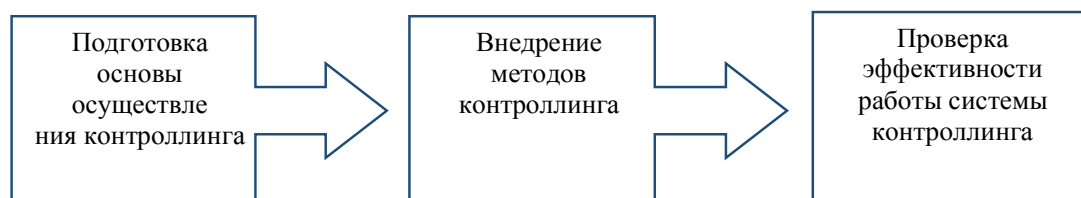


Рис.1. Этапы организации системы контроллинга на предприятии

II Этап - внедрение методов контроллинга:

- а. создание непосредственно службы контроллинга;
- б. расширение информационной базы контроллинга;
- с. анализ показателей функционирования и прогнозирование.

III этап - проверка эффективности работы системы контроллинга:

- а. проверка исполнения управленческих решений;
- б. оценка результатов деятельности службы контроллинга;
- с. планирование будущей деятельности контроллинга.

Система контроллинга начинается с использования методов оперативного контроллинга, далее реализуются компоненты стратегического контроллинга. Подобный опыт практикуется многими крупными предприятиями развитых стран. Внедрение системы на предприятии базируется на имеющихся данных по деятельности самого предприятия и его внешней среды.

Этапы проведения контроллинга:

- 1) сбор информации о внешних и внутренних условиях функционирования предприятия, в частности направление и динамика развития экономики, политический и общественный строй, нормативно-законодательная база и ментальность общества, а также внутренние факторы деятельности и возможностями предприятия;
- 2) анализ ситуации и позиций предприятия на региональном рынке, а также всесторонний анализ показателей деятельности предприятия;
- 3) выработка стратегии и ее реализация в краткосрочном и долгосрочном плане;
- 4) корректировка стратегических планов с учетом внешних и внутренних факторов и дальнейший учет экономических показателей работы, планы развития персонала, сети и материальной базы;
- 5) разработка плана финансового оздоровления предприятия с учетом изменений финансовых, кадровых и производственных условий.

Таким образом, требования к уровню оперативности и надежности учета и контроля, глубине анализа нуждаются в формировании единого информационного обеспечения функций управления и их интеграции в единую систему. Одним из направлений совершенствования организации планирования, учета, контроля и анализа деятельности предприятия является концепция контроллинга. Контроллинг – это концепция поддержки управления предприятием на основе системы планирования, контроля и управления процессом достижения конечной цели и результатов работы предприятия. Контроллинг в современном понимании - структурированный процесс, цель которой эффективное использование капитальных ресурсов в соответствии с общей стратегией предприятия.

Литература

1. Ташенова С.Д. Контроллинг: Учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2007. - 136 с.
2. Левкин Г.Г. Контроллинг и управление логистическими рисками: Учебное пособие / Г.Г. Левкин, Н.Б. Куршакова. - М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. -142 с.
3. Друри, К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов /К. Друри. 6е изд; М.:ЮНИТИ, 2007. - 1401 с.
4. Королева Г.А. Контроллинг логистических процессов: инструментарий, алгоритм внедрения / Г.А. Королева, Г.А. Бойко // Вестник Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. Серия Гуманитарные науки. - 2012. - № 2. С. 195-202. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=17799565> [электронный ресурс].
5. Мухин А.В. Технологический контроллинг: проблемы, задачи, перспективы. GAAP.ru/ Интернет-издание, источник: журнал «Контроллинг». 2002, №2.



УДК 657.3

Д. Ермагамбет, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **Г.М. Сагиндыкова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Денежные потоки представляют собой совокупность поступлений и выплат денежных средств в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности коммерческих организаций.

Эффективно организованные денежные потоки в коммерческой организации являются важнейшим фактором ее «финансового здоровья», предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов ее хозяйственной деятельности в целом. Знание и практическое использование современных принципов, методов организации и эффективного управления денежными потоками позволяет обеспечить переход компании к новому качеству экономического развития в рыночных условиях [1, с.57].

Современные компании, составляющие финансовую отчетность по международным стандартам, испытывают сложности при составлении отчета о движении денежных средств. Эти проблемы связаны с достаточно общим характером международных стандартов финансовой отчетности, предоставляющим компаниям относительную свободу в степени раскрытия информации и выбора методов и учетных процедур. Рассмотрим подробнее данные сложности, предпосылки их возникновения и подходы к повышению эффективности технологии составления отчета о движении денежных средств.

Отчет о движении денежных средств является неотъемлемой частью финансовой отчетности, прямо или косвенно отражающей денежные поступления коммерческой организации с классификацией по основным источникам и ее денежные выплаты с классификацией по основным направлениям использования в течение периода. Согласно МСФО (LAS) 7, отчет о движении денежных средств может быть представлен в свернутом или развернутом виде, то есть косвенным или прямым методом [2]. В части инвестиционной и финансовой деятельности допускается использование только прямого метода составления отчета. Прямой метод более информативен с точки зрения интерпретации данного отчета и его использования для анализа финансового состояния компании. Однако для составления отчета о движении денежных средств прямым методом нужен детализированный классификатор движений денежных средств, поскольку такой метод является достаточно трудоемким. Использование прямого метода составления отчета о движении денеж-

ных средств наиболее эффективно в условиях автоматизации составления финансовой отчетности.

Косвенный метод составления отчета о движении денежных средств часто используется при составлении консолидированной отчетности, и такой формат представления отчета часто требуется при размещении публичной отчетности на бирже [3, с. 625]. Однако такой метод является менее наглядным и на его основе трудно раскрыть какую либо цифру отчета до проводок по движению денежных средств, что часто требуется для внутреннего контроля и бюджетирования.

Многие компании составляют сразу два отчета о движении денежных средств: один – прямым методом, другой – косвенным. В этом случае один отчет используется для проверки цифр другого, таким образом итоговые статьи движения денежных средств в них идентичны. Такой подход позволяет обеспечить менеджмент компании и пользователей отчетности всей необходимой информацией для принятия решений, но требует больших трудозатрат.

Форма отчета о движении денежных средств по МСФО является произвольной. В МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» определены лишь общие принципы, на основе которых должен формироваться данный отчет. Поэтому его форму, структуру статей, раскрываемых в нем, а также инструкцию по его заполнению разрабатывают сами предприятия с учетом их специфики, однако такая инструкция не должна противоречить общим принципам составления данного отчета, описанным в стандарте.

Для разработки такой формы в компании необходимо определить наиболее существенные статьи потоков денежных поступлений и выплат. Обычно уровень существенности принимается равным 5% от общей суммы денежных поступлений, либо выплат. Все статьи, удельный вес которых в общей сумме денежных поступлений превышает 5%, обычно раскрываются в отчете отдельно, остальные статьи можно представить по строке «Прочие». Согласно МСФО по статьям следует разделять не только денежные выплаты, но и денежные поступления.

Таким образом, отчет о движении денежных средств по международным стандартам является более детальным в части операционной деятельности. Основным отличием является, что в казахстанской форме прочие доходы показываются развернуто, т.е. отдельно от прочих расходов, тогда как по международным стандартам некоторые денежные потоки такого вида должны отражаться свернуто. В казахстанской версии отчета о движении денежных средств такие операции как обмен валюты отражаются развернуто – показываются денежные поступления от продажи валюты и денежные средства, направленные на покупку валюты по разным строкам отчета.

Отметим ряд сложностей, возникающих при составлении консолидированного отчета о движении денежных средств прямым методом:

- трудоемкость анализа оборотов, сформированных на счетах учета денежных средств в разрезе валовых притоков и оттоков коммерческих организаций, входящих в группу;
- элиминирование внутригрупповых операций. Это один из самых трудоемких процессов составления консолидированной отчетности. Остатки по расчетам внутри группы, сделки, доходы и расходы полностью элиминируются. При этом неизбежны ситуации, когда внутренние операции организаций, входящих в группу, совершаются в разных отчетных периодах. Таким образом, возникают отклонения, которые не позволяют без предварительного анализа причин расхождений элиминировать внутригрупповые операции. Это значительно усложняет выверку при большом количестве организаций в группе и может приводить к ошибкам в классификации данных расходов по статьям движения денежных средств;
- отражение в консолидированном отчете о движении денежных средств операций по покупкам и продажам организаций [4, с. 127].

Ключом к решению этой проблемы является автоматизация учета и введение четкого классификатора движений денежных средств и инструкций по его применению для бухгалтерии - в этом случае составление отчета о движении денежных средств станет быстрым и простым.

Структуру статей, раскрываемых в отчете о движении денежных средств по МСФО, компания выбирает самостоятельно, исходя из существенности денежных потоков, раскрывая отдельными строками наиболее существенные статьи. Стандарт IAS 7 определяет четкий список лишь некоторых статей, которые обязательно следует раскрывать в отчете и определяет правила их раскры-

тия. В связи с этим существует вероятность свернутого отображения некоторых денежных потоков, т.е. отражается только разница между поступлениями и выплатами. Появляется необходимость самостоятельного определения структуры статей, раскрываемых в отчете. Баланс между трудозатратами на составление отчета и его выгодами для целей анализа.

В этой связи надо помнить цели составления данного отчета, главной из которых является оценка способности компании генерировать будущие денежные потоки. Такую оценку невозможно провести на основании, например, отчета о прибылях и убытках, поскольку слишком высокая степень гибкости учетных правил позволяет сильно манипулировать с отчетом о прибылях и убытках, тем самым усложняя оценку реального финансового состояния компаний.

Обобщая вышесказанное, выделим основные проблемы, возникающие при составлении отчета о движении денежных средств и обозначим пути их решения (таблица 1).

Таблица 1. Основные проблемы, возникающие при составлении отчета о движении денежных средств и пути их решения

Тип и смысл проблемы	Подходы к решению проблемы
Проблемы, связанные с методом составления отчета о движении денежных средств	
Прямой метод	Автоматизация учета, разработка классификатора движений денежных средств, либо составление отчета косвенным методом
Необходимость обработки больших массивов данных по денежным операциям	
Необходимость выверки внутригрупповых денежных потоков	
Необходимость исключения оборотов между счетами	
Косвенный метод	Составление регламента составления отчетности, требование раннего закрытия периода, разработка форм сбора данных для целей составления отчета ДДС
Необходимость ожидания закрытия отчетного периода	
Необходимость анализа бухгалтерских книг с целью получения дополнительных данных	
Проблемы, связанные с гибкостью отчета денежных средств по МСФО	
Возможность свернутого отображения некоторых денежных потоков (только разница между поступлениями и выплатами)	Использование принципа сопоставимости данных, четкое понимание целей составления отчета о движении денежных средств и выгод от его использования
Необходимость самостоятельного определения структуры статей, раскрываемых в отчете	
Баланс между трудозатратами на составление отчета и его выгодами для целей анализа	

Проблемы, свойственные прямому методу составления отчета о движении денежных средств, могут быть решены путем использования косвенного метода, однако последний также обладает рядом недостатков и может привести к возникновению новых проблем. Поэтому наиболее эффективным методом составления отчета о движении денежных средств является прямой метод, а проблемы, свойственные данному методу, можно решить путем повышения степени автоматизации учета и разработкой единого классификатора движений денежных средств для компаний группы и внедрение данного классификатора в обязательное использование на каждом из предприятий.

Проблемы, вытекающие из «гибкости составления» отчета о движении денежных средств в МСФО заключаются в том, что согласно МСФО сама компания определяет его структуру и нет типовой рекомендованной формы.

Таким образом, по проблеме составления отчета о движении денежных средств в коммерчес-

ких организациях отметим, что необходимо помнить цели составления данного отчета, главной из которых является оценка способности коммерческой организации генерировать будущие денежные потоки. Такую оценку невозможно провести на основании, например, отчета о прибылях и убытках, поскольку слишком высокая степень гибкости учетных правил позволяет сильно манипулировать с отчетом о прибылях и убытках, тем самым усложняя оценку реального финансового состояния компаний.

Денежные потоки коммерческой организации являются четким индикатором ее финансового благополучия. Поэтому структуру раскрываемых в отчете статей компания должна четко определить, исходя из существенности денежных потоков, и затем придерживаться принципа сопоставимости данных. Причем такой отчет должен быть достаточно полезен менеджменту для целей анализа и расчета различных коэффициентов, а трудозатраты на его составление не должны превышать возможных выгод от его использования, поэтому детализация не должна быть избыточной.

Литература

1. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет : учебное пособие / В. Л. Назарова. - 2-е изд., испр. - Алматы : Алматытап, 2011. - 624 с.
2. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Э. Международные стандарты финансовой отчетности: теория и практика. Справочное руководство. - Алматы: LEM, 2015. - 457 с.
3. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятии / Учеб. пособие / - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Изд-во Центраудит-Казахстан, 2002. - 727 с.
4. Карибжанов О.М. Основы формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО, Учебное пособие - Алматы, 2010. - 357 с.



ӘОЖ 336.741.2:657.4

А. Ертай

*Ғылыми жетекші: А.А. Шахарова, э.ғ.к., доцент
ҚазЭҚХСҮ*

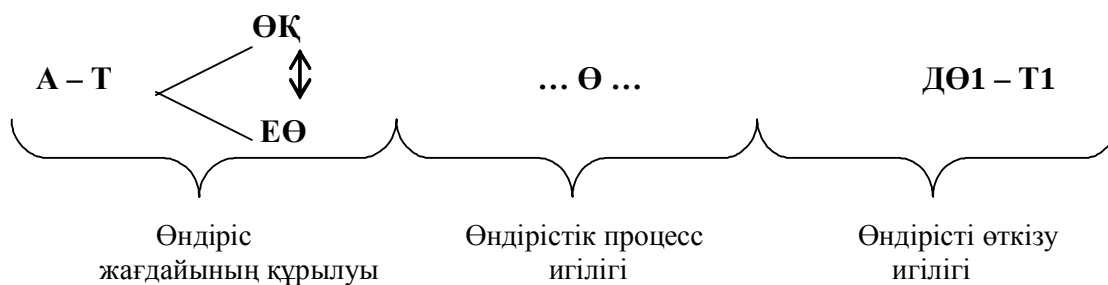
НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАР ЕСЕБІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Басқару жүйесінің маңызды бөлігінің бірін бүгінгі таңда бухгалтерлік есеп құрап отыр. Кәсіпорынның шаруашылық - өндірістік қызметі қаржылық, еңбек және материалды ресурстарды қамтамасыз етіп қана қоймайды, сонымен қатар, негізгі құралдардың - еңбек құралдары мен еңбек процессінің материалдық жағдайын қамтамасыз етеді.

Еңбек құралдары - станоктар, жұмыс машиналары, ауыстыру құрылғылар, құралдары және т.б., еңбек процессінің материалдық жағдайы - шаруашылық ғимараттар, кклік құралдары және басқалары.

Негізгі құралдар - бір кезеңнен асатын, ұзақ мерзім ішінде еңбек құралдары ретінде қолданылатын ұйымның жеке меншік иелігіне жататын және материалдық-заттай формада болатын мүліктің бір бөлігі [1].

Операциялық кезеңді схема түрде қарастырсақ (сурет 1). Осындай ұқсас Қаржылық есептіліктің халықаралық стандартында көрсетілген.



1-сурет. Өндірістік операциялық цикл

А – ақша қаражаты, Т – «тауар», соның ішінде: ӨҚ – өндірістік құралдар, ЕӨ – еңбек өнімділігі, Ө – өндіріс, ДӨ1 – дайын өнім (орындалған жұмыс, көрсетілген қызмет), Т1 – сатудан түскен ақша қаражаттары (түсім)

Негізгі құралдар – материалдық активтер, оларды ұйым өндірісте пайдалану немесе басқа тұлғаларға жалға беру немесе әкімшілік мақсаттар үшін қолданады және бір жылдан астам мерзім пайдаланылады, осы пайдалану мерзімде өз құнын амортизация арқылы бірте бірте өндірілген өнімге ауыстырады.

Негізгі құралдар бухгалтерлік есепте жеке инвентарлық объект ретінде көрсетіледі, мысалы ғимарат бұл объектіге әрбір жеке тұрған үй кіреді, сол сияқты жабдықтарда, сондықтан есепке аларда кіріс құжатында (паспорт) объектіге жататын құрылғылар (қосалқы бөлшектер) жазылу керек.

Негізгі құралдар жіктеледі:

- салалар бойынша;
- бағыты бойынша (өндірістік, өндірістік емес);
- пайдалану бағыты бойынша түрлер мен түр топтарына (жер, жабдықтар, ғимараттар және т.б.) 9 түр;
- иелігі бойынша (меншікті, жалға алынған, уақытша пайдалануда);
- пайдалану маңызы бойынша (әрекетті, запастағы, әрекетсіз);
- мүлктік құрамы бойынша (инвентарлық, инвентарсыз);
- салықтық нысандар бойынша (топталған, әр топқа өз шектелген норма белгіленеді).

Шаруашылықтың әр саласында, натуралдық-заттық белгі бойынша, негізгі құралдар мынадай түрлерге бөлінеді: ғимараттар, құрылыстар, беріліс құрылғылары, саймандар, өндірістік мүліктермен иеліктер, шаруашылық мүліктері, үлкен жұмыс малы мен өсім малы, кітапхана қоры, жерді жақсартуға күрделі шығындар (ғимараттардан басқа), мұражай құндылықтарымен басқа объектілер.

16 ҚЕХС–на сәйкес негізгі құралдар бағаланады:

- өзіндік құн (нақты) бойынша немесе бастапқы құн - бұл негізгі құралдарды салу немесе сатып алу бойынша нақты жұмсалған шығынның құны, бұған төленген, өтелмеген салықтар мен алымдар, сондай-ақ активтерді мақсатқа сай пайдалану үшін жұмыстың күйіне келтіруге байланысты жеткізу, монтаждау, қондыру, іске қосу шығындары және кез келген өзге шығындар енгізіледі. Күрделі қаржы есебінен салынған (тұрғызылған) немесе сатып алынған негізгі құралдар үшін бастапқы құны мүлік құны болып табылады. Ол мыналардан тұрады: ғимараттар мен құрылыстар үшін объектілер салу (тұрғызу) жөніндегі құрылыс және монтаж жұмыстарының шығындары, жобалау-іздістіру жұмыстары, сондай-ақ объектілердің мүлктік құнына бекітілген тәртіпке енгізуге жататын басқа шығындар.

Негізгі құрал-жабдықтар келесідей құндары болады:

- бастапқы құны – негізгі құралды сатып алуға немесе кеткен нақты өдіріс шығындарынан, соған қоса өтелмеген салық пен алымдардан, сондай-ақ орнату, жеткізіп беру, монтаждау, пайдалануға қосу шығындары, несие үшін пайыздар және т.б. шығындардан тұрады;

- ағымдағы құн – бұл негізгі құралдардың белгілі бір мерзімдегі нарықтық бағасы бойынша бағаланған құны;

- баланстық құн – бұл бухгалтерлік есепте және қаржылық есеп беруде көрсетілетін жинақталған тозу сомасын алып тастағандағы негізгі құралдың бастапқы немесе ағымдық құны;

- сату құны – бірін-бірі жақсы білетін және мәмілеге келуге дайын тәуелсіз жақтардың негізгі құралдарды өзара айырбастауына мүмкіндік беретін құн;

- жою құны – тиімді қызмет ету мерзімі біткен негізгі құралдарды жою кезінде пайдалану мүмкіндігі бар бағасы бойынша бағаланған бөлшектердің, металл сынықтарының және басқа да материалдық құндылықтардың құны;

- амортизацияланған құн – негізгі құралдардың бастапқы және болжанған жою құндарының арасындағы айырмашылығы, ал ол жүйелі түрде амортизациялық жолмен нормативтік қызметіне немесе барлық пайдалы кезеңіне ұйымның шығысы ретінде таратылады, бұл кезде:

- пайдалы кезең қызметі – бұл кезең ішінде негізгі құралдары пайдаланудан экономикалық олжа алуды кәсіпорын топшылайды;

- нормативтік қызмет кезеңі – бұл кезең ішінде белгіленген нормаға сәйкес кәсіпорын негізгі құралдардың тозуын есептейді [2].

Негізгі құралдар пайдалану процесінде бірте-бірте тозады. Тозу – негізгі құралдардың физикалық және моральдық сапасының жоюлуы және осымен қоса құнының жоюлуы.

Физикалық тозу - ол сырт түрі өзгергені, ал моральдық - ол қазіргі талаптарға сай еместігі (ғылыми және техникалық). Бухгалтерлік есеп принциптеріне сәйкес негізгі құралдардың бастапқы құны пайдалану мерзімінде шектеулі норма есептелер бойынша амортизацияланады. Амортизация кәсіпорынның шығындарында есептеледі (есептелмейді өнім беретін малдарға, кітапхана қорларына, консервацияға салынған негізгі құралдарға).

Амортизация кәсіпорында ай басында бар негізгі құралдарға есептеледі. Кіріске алынған негізгі құралдар келесі айдың бірінен басталып есептеледі, ал шығысқа шығарылған негізгі құралдар келесі айдан бастап есептеуі тоқтатылады [3].

Менеджмент жағынан қарастырғанда, қаржылық тәуекелділікті жоюды қамтамасыз ететін ұйым иелері - негізгі құралдарды пайдаланудың басқарушылық есеп пен бақылауды жүйелікке келтіру мақсатында қаржылық есептіліктің негізін қолданбалы және теория жүзінде дамыту болып табылады.

Басқару жүйесінің маңызды бөлігінің бірін бүгінгі таңда бухгалтерлік есеп құрап отыр. Кәсіпорынның шаруашылық - өндірістік қызметі қаржылық, еңбек және материалды ресурстарды қамтамасыз етіп қана қоймайды, сонымен қатар, негізгі құралдардың - еңбек құралдары мен еңбек процессінің материалдық жағдайын қамтамасыз етеді.

Еңбек құралдары - станоктар, жұмыс машиналары, ауыстыру құрылғылар, құралдары және т.б., еңбек процессінің материалдық жағдайы - шаруашылық ғимараттар, кклік құралдары және басқалары.

Негізгі құралдардың ерекше қасиеті - оны өндірістік процессте қайталанып қолдануға мүмкіндік береді, сонымен қатар өзінің алғашқы бейнесін ұзақ уақыт сақтап тұра алады. Өндірістік - шаруашылық процессте және сыртқы орта әсерінен негізгі құралдар уақыт өте тозады және өзінің алғашқы құнын нормативті уақыт ішінде негізгі құралдар бекітілген нормаға сәйкес өндірістік шығын (амортизация) ретінде ауыстырылады.

Мемлекетте нарықтық қатынастың қалыптасуы, ұйым мен кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметінің жеке сала бойынша, соның ішінде, негізгі құралдар есебі мен оның салықтық есептілігіне жаңа формалар енгізуді қажет етеді.

Қазіргі кезде экономикада, қаржылық қор тапшылығы жағдайында, негізгі құралдардың тозу дәрежесі кәсіпорынның инвестиция тарту мен негізгі капиталдың жаңаруына есеп саясатын дұрыс таңдауы маңызды рөл атқарады.

Мемлекет ішінде ғана емес, сонымен қатар әлемдік экономика ауқымында барлық салада бәсекелестіктің өсуімен, инвестиция процессіне жаңа қажеттіліктер, өндірістің материалды-техникалық базасын құруға, негізгі қордың пайдалану мен қозғалысын есептеу мен бақылауды талап

етеді. Заманауи жағдайда, кәсіпорын өнімінің өзіндік құнын құру мен нарықта бәсекеге қабілетті болуын қамтамасыз етудің маңызды факторы - айналым және айналымнан тыс активтердің сапалы және тегіс қамти алатын бақылау болуы керек.

Мәселелер ішінде, нарықтық экономикаға өту тәжірибесінде, ерекше өзектілікті негізгі құралдың бағасы мен оның қаржылық және салықтық есептілікте, салық салу мақсатында амортизацияны есептеу әдісі, лизингтік операцияларды жүргізу механизмі, техникалар мен құралдарды ауыстыру, өндірістік шоғырландырудың ең тиімді деңгейін іздеуді қарастырады [4].

Жалпы алғанда, негізгі құралдар қозғалысын талдаудың маңыздылығы келесілермен байланысты:

- негізгі құралдар кәсіпорын қызметінің барлық аспектілерінің жүзеге асырылуын қамтамасыз етеді;

- оңтайлы жоспарланған негізгі құралдар кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігін қамтамасыз етеді;

- кәсіпорынның негізгі құралдарын ұтымды үйлестіру кәсіпорын қызметінің ырғақтылығына әсер етеді;

- негізгі құралдарды ұтымды басқару арқылы кәсіпорын несие капиталына қажеттілікті кеміте алады, өндірісті кеңейтуге, сауда айналымын өсіруге, нәтижесінде табыстың өсуіне ықпал етеді.

Алға қойған мақсатқа жету барысында келесі шешімдер қажет етілді:

- «Негізгі құралдар» мағынасын сипаттайтын теориялық тұрғыда, бухгалтерлік

- есеп мақсатында негізгі құралдар ұғымын, мүлік бағасын түрлі салада шығарылған дайын өнімнің бағасына ауыстыру процессі мен олардың пайдалану ерекшелігін түсіну;

- Бухгалтерлік есеп стандарттарын зерттеу; шаруашылық қызметте

- Бухгалтерлік дерек бейне әдістері мен болып жатқан процесстің

- экономикалық мәнін салыстыру; менеджмент мен ұйым иелерінің қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін негізгі құралдарды есептеу мен бақылау әдістерін жетілдіру;

- Қайта инвестициялау мүмкіндігін жоғарлату мақсатында

- Амортизациялық аударымдар процессінің маңыздылығын түсіну;

- Құралдардың моральдық тұрғыда тозуын бағалау жүйесін істеу және оның ауыстыру қажеттілігін экономикалық тұрғыда шешімін шығару [5].

Негізгі құралдар еңбек процессінде маңызды рөл атқарады, себебі, олар өз жиынтығында техникалық-өндірістік базаны құрап, кәсіпорынның өндірістік қуатын сипаттайды.

Басқарудың оңтайлы жүйесі қаржылық тұрақтылықты сақтауға, тұрақты табыс табуға, нарық жағдайында кәсіпорынның тиімділік пен тіршілікке қабілеттілігін, ұзақ уақыт ішінде бәсекеге қабілеттілікті стратегиялық жоспарларды жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Экономикалық нақты ақпаратты тек жүйелі реттелген есептілік қана бере алады.

Жылдар бойы бухгалтерлік есептіліктің дамуы үш негізгі мәселені шешіп келді:

- есептілікті максималды түрде анық және нақты жеткізу;

- қарапайымдылық пен арзандылыққа қол жеткізу;

- шаруашылық өмір жайлы деректі ақпараттарды максималды түрде уақытылы алып отыру.

Қорытындылай келе, негізгі құралдар өндірістік кәсіпорынның барлық салаларында өз қызметін көрсететін, кәсіпорынның барлық активтердің негізгі бөлігін құрайды. Негізгі құралдар жайлы барлық ақпараттар, қаржылық жағдай мен олардың кәсіпорында қызметтің нәтижесін сипаттауға мүмкіндік беретін маңызды рөлді атқарады.

Әдебиеттер

1. Мырзалиев Б.С. және т.б. Бухгалтерлік есеп теориясы және тәжірибесі: Оқу құралы. - Алматы: Экономика, 2008. - 832 б.

2. Садиева А.С., Жуматов М.К., Тлеуова Э.М., Акимова Б.Ж., «Халықаралық қаржылық есептілігі стандарттарына сәйкес бухгалтерлік есеп» Астана: Қаржы жүйесі органдарының мамандарын даярлау, қайта

даярлау және біліктілігін арттыру орталығы АҚ, 2011. - 393 б.

3. Әлиев М.К., Алтынбеков М.А. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есепті ұйымдастыру. - Астана: КазУЭФМТ. 2015 - 188 б.

4. Нұрсеитов Е.О. Ұйымдардағы бухгалтерлік есеп/ Оқулық құралы. - Алматы, 2009. - 428 б.

5. Әбдішүкіров Р.С., Мырзалиев Б.С. Бухгалтерлік есеп. Оқу құралы. 2- кітап. - Алматы, 2011. - 506 б.



УДК:657.16.657.622/628

М. Жабытай, магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: **М.А. Алтынбеков**, PhD, и.о. доцента
КазУЭФМТ

ПЕРСПЕКТИВЫ И ЗНАЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В СООТВЕТСТВИИ С МСА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В Казахстане все больше развития получает независимый контроль, обеспечивающий потребности пользователей финансовой отчетности экономических субъектов в виде подтверждения ее достоверности. Вводятся в действие стандарты аудиторской деятельности, улучшается система профессионального контроля качества работы аудиторов, предъявляются дополнительные требования к профессиональной подготовке специалистов в этой области.

В Казахстане аудиторская деятельность - явление достаточно новое, обусловленное переходом к рыночной экономике. В начале 90х годов, когда по мере акционирования предприятий сократилась сфера государственного контроля и ведомственные ревизионные службы прекратили свое существование, начался процесс массового создания аудиторских фирм. Чем же вызвана необходимость аудита в современных условиях? Рыночные отношения диктуют взаимную заинтересованность в достоверности бухгалтерской отчетности экономических субъектов различных пользователей указанной отчетности: акционеров (собственников), инвесторов, заимодавцев, кредиторов, государственных органов в лице налоговых инспекций, органов статистики и др.

Прежде чем продолжить о международных стандартах аудита в Казахстане стоит немного углубиться в историю возникновения аудита. Аудит имеет достаточно большую историю. Первые независимые аудиторы появились еще в 19 веке в акционерных компаниях Европы. Слово «аудит» в разных переводах означает «он слышит» или «слушающий». Так в духовных учебных заведениях называли отлично успевающего ученика, который по поручению учителя производил доверительную проверку других учащихся на предмет усвоения ими пройденного материала. Такие доверительные отношения существуют и в аудиторской деятельности.

Аудиторская деятельность – процесс проверки аудиторами (аудиторскими фирмами) правильности ведения бухгалтерского учета, осуществляемого экономическими субъектами.

Возникновение аудита связано с разделением интересов тех, кто непосредственно занимается управлением предприятием (администрация, менеджеры) и тех, кто вкладывает деньги в его деятельность (собственники, акционеры, инвесторы). Последние не могли и не хотели полагаться лишь на ту финансовую информацию, которую предоставляли управляющие и подчиненные им бухгалтеры предприятия. Достаточно частые банкротства предприятий, обман со стороны администрации существенно повышали риск финансовых вложений. Акционеры хотели быть уверены в том, что их не обманывают, что отчетность, предоставленная администрацией, полностью отражает действительное финансовое положение предприятия. Для проверки правильности финансовой информации и подтверждения финансовой отчетности приглашались люди, которым, по мнению акционеров, можно было доверять. Главными требованиями, предъявляемыми к аудитору, были его безупречная честность и независимость. Знание бухгалтерского учета не имело сначала основного

значения, однако с усложнением бухгалтерского учета необходимым условием становится и хорошая профессиональная подготовка аудитора.

Исторической родиной аудита считается Англия, где с 1844 г. Выходит серия законов о компаниях, согласно которым правления акционерных компаний обязаны приглашать не реже одного раза в год специального человека для проверки бухгалтерских счетов и отчета перед акционерами. Мировой экономический кризис 1929 – 1933 гг. усилил потребность в услугах бухгалтеров-аудиторов. В это время резко ожесточаются требования к качеству аудиторской проверки и ее обязательности, увеличивается рыночная потребность в такого рода услугах. После окончания кризиса практически все страны начинают вводить обязательные требования к объему информации, содержащейся в годовых отчетах, и обязательности публикации этих отчетов и заключений аудиторов. Аудит становится мощным оружием против мошенничества[1]. Под стандартами аудита понимаются нормативные документы, устанавливающие единые требования к аудиту и определяющие принципы и порядок его проведения.

Стандарты аудита принимаются на конференции Республиканской палаты аудиторов и утверждаются уполномоченным государственным органом [2].

На состоявшейся в марте 2000 г. пятой Республиканской конференции аудиторов было принято решение о переходе аудита Казахстана на международные стандарты и принятии их в качестве национальных. Они определяют общий подход к проведению аудита, масштаб аудиторской проверки, виды отчетов аудиторов, вопросы методологии, а также базовые принципы, которым должны следовать все представители этой профессии независимо от условий, в которых проводится аудит.

Значение стандартов состоит в том, что они:

- обеспечивают высокое качество аудиторской проверки;
- определяют регламенты проведения всех этапов аудита;
- дают правовые гарантии достоверности результатов аудиторских проверок;
- повышают уровень казахстанского аудита и обеспечивают его признание в сфере международных экономических отношений;
- решают задачи унификации терминов, определений, сведений, подходов в вопросах проведения и оформления результатов аудита;
- содействуют внедрению в аудиторскую практику новых научных достижений;
- помогают пользователям понять процесс аудиторской проверки;
- создают общественный имидж профессии;
- устраняют контроль со стороны государства;
- помогают аудитору вести переговоры с клиентами;
- обеспечивают связь отдельных элементов аудиторского процесса.

Общие стандарты - это определенные качества и степень квалификации, которыми должен обладать аудитор, чтобы эффективно и профессионально выполнять задачи, стоящие перед ним (для этого требуются подготовленность, компетентность, независимость, объективность, надлежащее внимание при проведении аудита). Рабочие стандарты - правила, которыми руководствуются аудиторы при выполнении задач аудита (планирование, надзор и контроль, сбор достоверных сведений, соответствующее изучение и оценка системы внутреннего контроля).

Стандарты отчетности и аудиторского заключения касаются формы, содержания, размещения и передачи материалов по результатам аудиторской проверки. В заключении должно быть указано соответствие финансовой отчетности требованиям бухгалтерского учета. Международные стандарты аудита (далее - МСА) разработаны Комитетом по Международной аудиторской практике (далее - КМАП). КМАП представляет собой постоянный комитет Совета Международной федерации бухгалтеров (далее - МФБ), который был учрежден в 1997 г. и основан в Нью-Йорке. Членство в МФБ автоматически дает право на членство в Комитете по международным бухгалтерским стандартам (КМБС), основанном в Лондоне. Две организации независимы друг от друга, первая имеет дело с аудитом, последняя - с бухгалтерским учетом. Другие постоянные комитеты МФБ рассматривают вопросы этики, образования, финансового и управленческого учета, государственного сектора, информационной технологии и членства. Комитет по международный аудиторской

практике публикует стандарты и положения по аудиту и сопутствующим услугам с тем, чтобы повысить степень единства аудиторской практики и сопутствующих услуг во всем мире. Подготовка современных международных стандартов аудита была начата в 70-е гг. XX в. В 1994 г. они обрели трехзначную нумерацию, а ежегодно в них вносятся незначительные изменения.

Среди наиболее важных за последние годы следует отметить новый вариант МСА в части выборочных проверок в аудите, который был опубликован в сборнике 1998 г. и вступил в силу с 1 июля 1999 г. Стиль изложения МСА представлен в повествовательной форме и содержит большое количество примеров и рекомендаций, в которых аудиторам зачастую предлагается рассмотреть несколько альтернативных действий. Стандарты аудита определяют нормативные требования к его качеству и достоверности и обеспечивают определенный уровень независимости, объективности, профессиональной компетентности, конфиденциальности информации о результатах аудиторской проверки. По мере совершенствования механизма экономических реформ аудиторские стандарты подлежат периодическому пересмотру в целях их соответствия требованиям времени.

С развитием в республике деятельности международных совместных фирм и введением аудиторской деятельности в регионах появилась необходимость унификации аудита в международных масштабах. Как показывает опыт, пути развития аудиторской деятельности в ближнем (СНГ) и дальнем зарубежье практически одинаковы, поэтому аудиторские фирмы какой-либо страны, решающие очередные проблемы аудита, сосредотачивают внимание на их методологии, научности, практической значимости и разрабатывают стандарты аудита с учетом особенностей экономического уклада. Версия «Международные стандарты аудита в Казахстане» была рекомендована решением Международной региональной федерации бухгалтеров и аудиторов Евразии странам СНГ для принятия ее за основу [3].

При проведении проверки аудитор должен регулировать свою деятельность с помощью стандартов, принятых в стране, а в некоторых случаях - согласно профессиональному опыту и интуиции. К примеру, в США, Канаде, Англии и других развитых странах, имеющих свои национальные стандарты аудита, международные стандарты лишь принимаются к сведению аудиторскими фирмами. Международные стандарты аудита определяют лишь общий подход к его проведению, масштаб проверки, виды отчетов аудиторов, вопросы методологии, а также основные принципы, которым должны следовать аудиторы. Однако стандарты не регламентируют конкретные действия, приемы, процедуры, применяемые в процессе проверки. Они могут быть различными и их рациональность определяется самим аудитором (аудиторской фирмой). Этой цели служат внутрифирменные стандарты аудита.

Для обеспечения высокого качества оказываемых услуг аудиторы и аудиторские фирмы должны разрабатывать на основе международных стандартов аудита свои внутренние стандарты, учитывающие специфику работы аудиторской фирмы и раскрывающие содержание конкретных процедур проверки, сбора аудиторских доказательств, их документирования, политики взаимоотношений с клиентами, внутреннего контроля, внутренней отчетности фирмы и т.д. При проведении проверок это облегчает сбор необходимых доказательств, сокращает время проверки, уменьшает риск ошибок при составлении заключения.

Внутренние стандарты аудита обеспечивают единый (фирменный) подход к аудиторской проверке в данной аудиторской фирме [4]. Появляется возможность увеличить объем и повысить качество выполняемых работ, больше привлекать для проведения проверок аудиторов-ассистентов, усовершенствовать технологию аудита. Но стандарты не должны быть излишне детализированными, сдерживать инициативу аудитора, так как это может превратить аудит в механический сбор сведений, не подкрепленный профессиональным суждением. Учитывая высокую значимость внутренних стандартов для экономического и общественного статуса фирмы, их содержание является коммерческой тайной. Обычно они подписываются разработчиками и обязательно утверждаются руководителем аудиторской фирмы. Внутрифирменные аудиторские стандарты могут быть объединены в три блока:

- Структура аудиторской фирмы и технология организации ее деятельности;
- Документы по реализации требований законодательства и стандартов;

- Методики проведения проверок.

Документы первого блока раскрывают специфику работы аудиторской фирмы, ее организационное устройство, принципы взаимоотношений с клиентами, структуру внутреннего контроля и внутренней отчетности, полномочия и должностные обязанности сотрудников, требования к уровню их образования, вопросы профессиональной этики и др.

Основу документации второго блока составляют:

- перечень нормативных документов, регулирующих вопросы бухгалтерского учета и финансовой отчетности;

- состав первичных документов, регистров аналитического и синтетического учета;

- классификатор возможных нарушений по определенным участкам учета;

- последовательность выполнения аудиторских процедур;

- вопросник или тесты для проведения опросов на этапе планирования аудита. Методики, относящиеся к третьему блоку, разрабатываются по следующим направлениям:

Бухгалтерские – методики по отдельным разделам бухгалтерского учета клиента;

Юридические – методики проверки правового обеспечения деятельности клиента (аудит учредительных документов и уставного капитала, экспертиза хозяйственных договоров, анализ соблюдения налогового законодательства и др.)

Специальные – методики проверки групп предприятий, обладающих общими специальными признаками (аудит субъектов малого предпринимательства, представительств, объектов с иностранными инвестициями и др.)

Каждый из этих стандартов может содержать:

- Программу аудита с указанием разделов проверки;

- Нормативно-правовую документацию;

- Бухгалтерские и другие документы клиента (финансовая отчетность, регистры, первичные документы);

- Классификатор возможных нарушений по данному участку учета (вопросник или тесты для проведения опросов на этапе планирования аудита; перечень аудиторских процедур при проверке данного участка) [5].

Разработанные формы рабочих документов аудитора. Наличие внутренних аудиторских стандартов позволяет также осуществлять эффективный внутренний контроль деятельности аудиторской фирмы и ее сотрудников.

Литература

1. Дюсембаев К.Ш. Теория аудита - Алматы: Экономика, 1995 - 329с.
2. Об аудиторской деятельности: Закон Республики Казахстан от 05.05. 2006г. (с изменениями и дополнениями от 22.02.2013г.)
3. Международные стандарты аудита, Т.1,2 Стандарт «Концептуальная основа международных стандартов аудита» - Алматы: Федерация бухгалтеров и аудиторов,, 2009 г.
4. Суйц В.П., Ахметбеков А.М., Дубровина Г.А. Аудит: общий банковский, страховой - М: ИНФА - М, 2009 - 556с.
5. Абленов Д.О. Финансовый контроль и аудит: Учебник - Алматы: изд. Экономика, 2009 г.



ЕҢБЕК АҚЫНЫ ТӨЛЕУДІҢ ШЕТ ЕЛДІК ҮЛГІЛЕРІ

Қазақстан Республикасының аумағында еңбек қатынастарының, сондай-ақ еңбекке тікелей байланысты өзге де қатынастарды реттейтін - «Еңбек кодексі». «ҚР еңбек туралы заңы» 1999 жылы құрылып 2005 жылдың 1 қаңтарынан бастап күші жойылды. Оның орнына «Еңбек кодексі» 2004 жылы құрылып, 2005 жылдың 1 қаңтарынан енгізілді. Жаңа «Еңбек кодексі» 2015 жылғы 23 қарашада қабылданған Қазақстан Республикасының № 414-V Еңбек кодексі 2016 жылғы 1 қаңтардан бастап күшіне енді.

Ал шет елдерде еңбек ақыны төлеу сипаттамасында әрине көп тәжірибе жиналған. Әр елдің жүйелерінде өздерінің ерекше белгілері бар: мысалы Швецияда бірінғай еңбек ақы, Францияда еңбек ақыны мемлекет тарапынан реттеудің үш бағыты бар олар салық жүйесі арқылы, еңбек заңдары мен келісімдері арқылы және еңбек төлемі қорының өсуінің инфляцияның серпініне байланысын анықтау арқылы.

Ал Швецияда еңбек ақы төлеу саласында «ынтымақты еңбек ақы» саясаты қолданылады.

Жапониядағы еңбек ақы төлеу жүйесі өмір бойғы жалдау, бір жұмыс орнында айналу және дайындау шартына байланысты.

Германияда еңбекті ұйымдастырудың икемді формаларымен қатар мамандықты ұштастыру, өзіне қосалқы жауапкершілік алу үшін сыйлық беру жүйесі көп қолданылады.

Жапонияда тәжірибе бен оңтайлылық үшін, Германияда – еңбек өнімділігін ынталандыруы, АҚШ-та біліктілігі үшін, Ұлыбританияда жеке контракт арқылы төлем, Италияда – жеке және коллективтік қосымша төлемдер.

Еңбек ақы төлеу жүйелерінің кәсіпорынның тиімділігін арттыру үшін арналғанын байқауға болады. Еңбек ақы мен еңбекті ынталандырудың прогрессивті жүйелері мен әлемдік тәжірибедегі негізгі тенденцияларын қарастырып көрейік.

Классикалық нарық елдері аталған (Франция, Германия, Швеция, Жапония және т.б.) шетел тәжірибелерінен үйренетін нәрселер өте көп. Бұл елдерде жалақыны реттеудің мынадай негізгі формалары қолданылады:

- мемлекеттік реттеу – жалақының ең төменгі мөлшерін белгілеу, салық саясаты;
- жалпы ұлттық және сала деңгейіндегі ұжымдық келісімдік реттеу;
- үкімет, сала басшылары және кәсіподақ – табыстарды индексациялаудың жалпы тәртібі жайлы, жалақының формалары мен жүйелері жайлы, әлеуметтік төлемдер мен жеңілдіктер (оның ішінде, жұмыссыздыққа төленетін төлемақы да бар) жайлы келісім-шарт жасасады;
- фирмалық ұжымдық келісім – шарттар – фирмалардың тариф ставкалары мен жалақы мөлшерін анықтайды, пайдаға қатысу жүйесін бекітеді және т.б.
- жұмыс күші нарығы - орташа жалақы деңгейін және т.б. анықтайды.

Жоғарыда келтірілген формалардың бәрі бір-бірімен тығыз байланысты, жалақыны реттеудің бірыңғай механизмін құрайды, сонымен қатар, бір-біріне әсер етеді. Жапония, Франция және Швециядағы еңбек ақыны ұйымдастырудың және реттеудің нақты құралдары мен ерекшеліктерін тереңірек зерттеп көрейік [1].

Франция тәжірибесі. Еңбек ақыны мемлекет тарапынан реттеудің үш бағыты бар:

Салық жүйесі арқылы, еңбек заңдары мен келісімдері арқылы және еңбек төлемі қорының өсуінің инфляцияның серпініне байланысын анықтау арқылы. Еңбек төлемі қорының жергілікті салықтың негізгі бағасы болып табылады. Еңбек төлемі қорымен кәсіпорынның басқа да салық төлемдері байланысты. Мысалы: қорының 2,6% кадрларды дайындайтын мемлекеттік орындарға аударылады; 1% арнаулы үй құрылысымен айналысатын ұйымдарға аударылады. Бұл еңбек төлемінің аз ғана өсуінің өзі таза пайданың кәдімгідей азаюына әкеп соғады. Бұндай шығындарды

қолда бар ресурстарды пайдалануды жақсарту арқылы, жаңа прогрессивті технология қолдану арқылы, кәсіпорынды басқарудың осы заманға сай әдістерін қолдану арқылы азайтуға болады. Еңбек ақының төлем қорының реттеудің негізгі тетігі бұл – еңбек кодексі, еңбек ақы туралы жұмыскермен кәсіподақ арасындағы, министірлік арасындағы және әрбір кәсіпорындар арасындағы келісім шарт. Парламент қабылдаған еңбек кодексі бойынша еңбеккердің негізгі әлеуметтік кепілдігі белгіленеді. Еңбек ақының аз деңгейі белгіленеді, жұмыссыздық жағдайындағы төлемдер анықталады, зейнетақы алуға керекті еңбек тәжірибесі мен зейнетақы мөлшері белгіленеді. Төленімді демалыстың шамасы, жұмысқа алу қағидаттары және басқа да еңбек ақы қорына байланысты жағдайлар шешіледі. Өнеркәсіп кәсіподақтарымен министірліктердің келісімімен экономиканың әр саласында бірдей тарифтік ставкалар белгіленеді. Бұл ұлттық еңбек келісім шарты бойынша еңбек ақының деңгейін көбейтуге керекті еңбек тәжірибесі белгіленеді. Мысалы, екі жылдан кейін жұмыскердің еңбек ақысы егер ол аттестациядан өтсе 2% өсуі мүмкін [2].

Швеция тәжірибесі. Кәсіпорындардағы және қызмет көрсету сфераларындағы еңбек ақының деңгейін белгілеу жүйесі едәуір күрделі әлеуметтік-экономикалық өсудің моделінің бір бөлігі. Еңбек ақы төлеу саласында «ынтымақты еңбек ақы» саясаты қолданылады.

Бірдей еңбекке бірдей еңбек ақы. Жоғарғы және төменгі еңбек ақы арасындағы айырмашылықты азайту. Бірдей еңбекке бірдей еңбек ақы қағидасы бойынша кәсіпорындардың әр саласында біріңғай білікті бір қарқында жұмыс атқаратын жұмыскердің еңбек ақысының тариф ставкасы бір деңгейде болу керек. Бұл әртүрлі кәсіпорындарда олардың шаруашылық жұмысының нәтижесіне қарамай бір білікті және біркелкі жұмыс атқаратын жұмыскерлердің еңбек ақысы бірдей болу керек деген сөз. Егерде он кәсіпорынның үшеуі өте пайдалы жұмыс істесе, бесеуі орташа, ал қалғаны шығынмен жұмыс істесе де бұл кәсіпорындардың барлығының жұмыскерлері өнеркәсіптердің келісім шарты бойынша біркелкі еңбек ақы алады. Бұндай қағидаттың нәтижесінде пайда-сыз, нашар жұмыс атқарылатын кәсіпорындардың басшыларының қайта құру амалын іздеуіне немесе кәсіпорынды жабу керектігіне әкеледі. Ынтымақты еңбек ақы саясатын қолдану нәтижесінде кәсіпкер мен жұмыс атқарушылар нақты орта пайдадан артық түскен пайданы алуына мүмкіндігі болмайды. Ал бұл артық түскен пайданың есебінен жұмыскерлер қоры құрылады.

Жапония тәжірибесі. Жапониядағы еңбек ақы төлеу жүйесі өмір бойғы жалдау, бір жұмыс орнында айналу және дайындау шартына байланысты. Дегенмен классикалық Жапониядағы еңбек ақы төлеу жүйесі американың еңбек ақыны біліктілікке қарай төлеу жүйесіне ауыса бастады. Бірақта Жапонияда бұл жүйеге шектеу қойылған. Біріншіден жұмыс сапасы еңбек ақының жалғыз және негізгі көрсеткіші емес. Бұрынғыдай Жапония кәсіпорындарда еңбек тәжірибесі бағалы және Жапония басқару орындары қызмет аралық және тәжірибедегі еңбек ақы төлеу шкалаларының арасындағы байланысты сақтауға тырысады.

Жапониядағы еңбекті жіктеу жүйесінің ерекшелігі тәжірибеде жұмысты бағалау жұмыскердің мүмкіндігін бағалауға айналады. Сарапшылар жұмысты жіктемейді, олар бұл жұмысты істейтін адамның қолынан не келетініне көңіл аударады.

Қалыптасқан еңбек ақы төлеу жүйесінің негізінде жеке басшы тариф ставкасы жатыр. Бұл ставка жұмыскердің жасына, фирмадағы жұмыс тәжірибесіне, біліміне байланысты. Жұмыскердің барлық есепке алынатын жүйесі, ставка мөлшері көрсетілген тариф сеткасына жинақталады. Жапонияда қалыптасқан еңбек ақы төлеу жүйесіне пара-пар тарифтеудің жаңа түрін шығарған. Бұл жаңа тарифтеу түрі жұмыскердің жасы мен тәжірибесіне ғана байланысты емес, ол оның еңбектегі жеке көрсеткіштеріне, еңбектегі біліктілігінің ерекше белгілеріне байланысты. Еңбек ақы төлеу жүйесінің негізіне еңбектің тариф ставкасы алынды, өз атына сәйкес бұл ставка жұмыскердің еңбек көрсеткішіне және еңбек ақының еңбектегі ынталандыруына байланысты. Еңбек әулетінің көрсеткіші ретінде жұмыскердің өз міндетін атқару мүмкіндігі (68,1%), әр міндетінің маңызы (25,3%), біліктілігінің деңгейі мен кәсіптік категориясы (34,8%), еңбегінің нәтижелігі (36,5%), қызмет мәртебесі (47,5%) алынады.

Нарық экономикасы өркендеген елдерде бірте бірте еңбек ақы төлеудің жеке өндіруге байланысты формасын қолданудан бас тартып жатыр. Бірінші себебі білім техниканың өсу жағдайында жұмыскердің жеке салымын өлшеу қиынға соғып барады. Бұл бір жағдай. Екіншіден, еңбек ұжы-

мының арасындағы бірге жұмыс істеуге ынталандыру, олардың жаңалықты қабылдауының өсуіне көп көңіл аударылады. Осыдан барып еңбек ақыны уақытты төлеу формасын қолдану тиімдірек. Бұндай төлем формасының негізіне механизмдермен машиналарды қолдану дәрежесі, бригадалық, ұжымдық еңбек көрсеткіші, энергияны үнемдеу дәрежелері жатады [3].

Швецияның тәжірибесі. Швецияда жұмыстың жалпы нәтижесіне байланысты еңбек ақының ауыспалы бөлігі көбейген, келісімдік төлем формалары өз маңызын жоғалтқан. Сыйлық беру, көтермелеу жүйелеріне көп көңіл аударылуда.

Германияның тәжірибесі. Германияда еңбекті ұйымдастырудың икемді формаларымен қатар мамандықты ұштастыру, өзіне қосалқы жауапкершілік алу үшін сыйлық беру жүйесі көп қолданылады. Және де еңбек ақыны есептеу кезінде психологиялық факторлар, еңбекті ұйымдастыруға жауапкершілік, оның сапасына жауапкершілік факторларына көңіл аударылады.

Шетелдерде аттестацияның көптеген әдістері қолданылады. әсіресе жұмыскердің сіңірген еңбегіне баға беру түрі. Бұл әдістің мағынасы мынада: бір дәрежелі қызметте істейтін біркелкі, білікті жұмыскерлер өздерінің жеке қабілетіне, тәжірибесіне қарай әртүрлі нәтижелерлерге жетулері мүмкін. Жұмыскердің сіңірген еңбегін бағалау әдісі кәсіпорында жұмыскердің қызметін жоғарлату үшін, еңбек ақысын көбейту үшін, келісімшарттың уақытын созу үшін, т.б. жағдайларда қолданылады. Жұмыскердің іскерлік, жеке басты қасиеттерін бағалау, олардың бәсекелік мүмкіндіктерін көтерудегі маңызды тетік [4].

Жұмыскерді кәсіпорында орнықтыру үшін еңбек ақы жүйелері, әлеуметтік төлем түрлері, фирманың акцияларының дивиденттері, т.б. амалдар қолданылады. Әсіресе көңіл аударарлық тәжірибе Жапонияда қолданылады. Онда еңбек ақының жаңа келген жұмыскерлерге тағайындалған мөлшері (3,5-4 ке дейін) жұмыс тәжірибесі толған жұмыскерлерге қарағанда 3,5-4 есе аз. «Өмір бойы жалдау» жүйесі жұмыскердің еңбекақысы оның жасы өскен сайын автоматты түрде өсуін қарастырады. Соңғы жылдары бұл жүйе бойынша жұмыстағы табыстарына қарай қосымша көтермелеу қолданылып жүр. Еңбек ақы құрамында «өмірге үстеме төлем» деген ұғым бар. Бұл ұғым бойынша тұрғын үй үшін, транспорттық тағы басқа қосымша төлемдер бар. Бұл қосымша төлемдердің мөлшері жұмыскердің еңбек ақысының 9-10% құрайды, әрине бұл еңбек ақының барлық мәніне қарағанда онша көп емес, бірақта жұмыскердің әрбір мұқтажды жұмыс берушінің назарынан тыс қалмағаны туралы әсер қалдырады. Қалыптасқан міндетті түрдегі мемлекеттік әлеуметтік қамтамасыз ету жүйесі бойынша: төлемдерге қосымша төленетін әлеуметтік – тұрмыстық төлем ақылар жұмыскерлер арасында фирмамен ортақтық сезімін туғызады. Бұған бұрынғы шығу жәрдем ақысының резерв қорының өзгертілген түрі, фирма ішіндегі қартайғандағы қамсыздандыру қоры жатады. Жапониядағы фирмалардың 10%-нің зейнетақы қоры бар. Бұл фирмаларға салық жеңілдіктері берілген, бұл фирмаларда жұмыс күштерін нығайтуға қосымша ынталандырады.

Кәсіпорында жоғары дәрежелі ұйымдасқан техникалық жағдайдың құрылу арқасында техника мен технологияны тұрақты жаңалап тұруға, жұмыс жағдайын жақсартуға және жұмыс күштерін нығайтып отыруға мүмкіндік туады.

Жоғары ұйымдасқан техникалық жағдайдың бәрі еңбек өнімділігін арттыруға, өнімдердің сапасын жоғарлатуға, жұмыс уақытысынан басқа өнімнің азаюына себеп. Бұған тағы еңбекті дұрыс ұйымдастырып, нормалау да жатады. Бұл дегеніміз еңбек ақыны ұйымдастыру, соның арқасында оның шамасын өзгертіп саралдау. Еңбектің әлеуметтік-экономикалық жағдайы бұл - еңбекті материалды-моральді сыйлау. Олардың ішінде еңбек ақыны белгілеу мен реттеу, еңбек ақының бірінғай дәрежесі, еңбек ақының шамасын автоматты өгерту жоғары орын алады. Бұл жеке кәсіпорындар мен жұмыскерлердің ерекшеліктерін есепке алуға мүмкіндік береді [5].

Қорытындылай келе, біз өз еліміздің мамандық дәрежесін тұрақты көтеруге ынталандыру үшін оқу-үйрену жүйесін қосымша, қосымша мамандықты игеру, мамандық жүйесін көтеруді қаражаттандырып отыру керек. Білімділікті көтеру жүйесін қаражаттандыру дегеніміз, жұмыскерге еңбек ақы жұмыс істегені ғана үшін емес ол белгілі бір білімді игере отырып істей алатын жұмысына қаражаттандыру деген сөз. Бұл жүйемен кәсіпорынды тез арада қайта түрлендіріп тауардың жаңа түрін шығару жағдайында пайдалы.

Әдебиеттер

1. Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234-III Қазақстан Республикасының Заңы.
2. Қазақстан Республикасының Еңбек Кодексі, 2007.
3. Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған мемлекеттік стратегиясы, 2003.
4. Абакумова Н.Н., Подавалова Р.Я. Политика доходов и заработной платы. М.: Инфра-М., 2015.
5. Кардашев В. Мотивация персонала: теория и практика// Человек и труд-№10/2016.



ӘОЖ: 336.22/76+657.6

Ә. Жұмабаева, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекші: **Ұ.Б. Юсупов**, PhD докторы

ҚазЭҚХСУ

ҰЙЫМНЫҢ АҚША ҚАРАЖАТТАРЫ МЕН ТАБЫС САЛЫҒЫНЫҢ ЕСЕБІН ЖӘНЕ АУДИТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Қазіргі таңдағы шаруашылық шарттарында көптеген кәсіпорындарда өз дамуының стратегиясы мен тактикасын жеке таңдау мүмкіндіктері бар. Кәсіпорынның өзін өзі қаржыландыруы басты мәселе болып табылады.

Кәсіпорын қаржысы мемлекеттің қаржы жүйесінің негізі болып табылады, себебі кәсіпорындар халық шаруашылық кешенінің негізгі бөлігі. Кәсіпорын қаржысының жағдайы жалпы мемлекеттік және аймақтық ақша қорларының қаржылық ресурстармен қамтамасыз етілуіне әсер етеді. Мұнда тікелей байланыс орнайды: кәсіпорындардың қаржылық жағдайы неғұрлым тұрақты болса, соғұрлым жалпы мемлекеттік және аймақтық ақша қорлары қаржы ресурстарымен қамтамасыз етіледі, әлеуметтік-мәдени және басқа да қажеттіліктер қанағаттандырылады.

Ақша қаражаттары – бұл кәсіпорынға жоғарғы өтімділікті қалыптастыратын және қызметті таңдаудағы еркіндік беретін активтердің ең өтімді категориясы. Ақша қаражаттары нарықтық экономикадағы ең дефицитті ресурстар болып табылады. Кәсіпорынның қызметінің табысқа жетуі ең алдымен оның басшыларымен ақша қаражаттарын тарту және оларды тиімді мақсаттарда бөлуге байланысты.

Қазақстанда әлеуметтік-экономикалық қайта құру кезінде, экономикалық жағдай енді ғана қалыпқа түсіп келе жатқан тұста және оның секторларына жаңарту жүргізіліп жатқанда салықты осы жағдайларды ескермей, түрлі шаруашылық тәжірибелер үстіне пайдалану, ауыр жағдайды одан әрі тұрақсыздандыра түсуі мүмкін.

Республиканың салық жүйесін, оның ішінде табысқа салық салу жүйесін басқа қаржы жүйелерімен қатар жетілдіруді қажет етеді. Түрлі жеңілдіктерді пайдаланушылардың салықтан босатуды талап етуі көбейгеніне және салық жинаудың қиыншылығына қарамастан бюджетке түсіп жатқан қаржының көлемі орнықты өсіп келе жатырғаны бізге мәлім. Сонымен бірге соңғы бес жылдың ішінде салық жүйесіне көп өзгерістер енгізілді. Мемлекеттік салық түрлерінің, соның ішінде табыс салықтарының да көлемі өзгеріске ұшырады[1].

Қазақстан Республикасының салық жүйесінде заңды тұлғалардан алынатын табыс салығының қандай рөл атқаратынын оның бюджеттегі үлес салмағынан көре аламыз.

Нарықтық қатынастар кезінде салықтардың ел экономикасының дамуына ықпал ететін басты қару ретінде маңызды. Бүгін жергілікті өзін-өзі басқару органдарын қаржыландыратын түрлі табыс көздерінің ішінде алдыңғы қатарды салықтар, әсіресе табыс салықтары алып тұр.

Салық саясаты экономикалық реттеудің ең маңызды құралдарының бірі болып табылады,

сонымен қатар экономиканы мемлекеттік реттеудің қаржы-несиелік негізі екені айқын. Мемлекет салық саясатын нарықтың теріс құбылыстарына әсер етудің белгілі бір реттеуші ретінде қолданады.

Салықтық болжамды орындауға әсер ететін факторлардың бірі салықтық әкімшілікті жетілдіру болып табылады. Республиканың ірі салық төлеушілеріне өткізілетін тұрақты мониторинг олардың материалдық шығынды асыра көрсетуін қысқартуға және залалды кәсіпорындардың қатарынан шығаруға мүмкіндік жасайды. Табыс салығын салық салу механизмі мына екі құрамнан тұрады:

- салық салу механизмі;
- салық есептеу мен төлеу тәртібі.

Қазіргі уақытта Қазақстанда қолданылып келген табыс салығының конструкциясы салық салу объектісі ретінде жылдық жиынтық табыс пен бекітілген шегерімдер арасындағы айырмашылық болып есептелген салық салынатын табысты қарастырады. Корпорациялық табыс салығын алудың іс жүзіндегі механизміде кемшіліктерден кенде емес.

Біздің ойымызша, шегеруге жататын шығыстар мәселесін қайта қарау керек. Қазіргі уақытта жылдық жиынтық табыстан шегеруге өндіріске қолданылған және тозығы жеткен тіркелген активтердің амортизациялық аударымы жатады. Амортизациялауға жататын тіркелген активтер топтарға амортизацияның белгіленген шекті нормасы бойынша бөлінеді.

Корпоративтік табыс салығын есептеген кезде 7710 шоты дебеттеліп, 3110 шоты кредиттеледі. Бұл салық жылдың соңында бір рет есептелінеді.

Ұйымның корпоративтік табыс салығын бюджетке төлеген кезде оның ішінде аванстық төлемін қоса алғанда 3110 шоты дебеттеліп, 1040 - Ағымдағы банктік шоттардағы теңгемен ақша қаражаты шоты кредиттеледі.

7110 шоттың дебеті бойынша және 4310 шотының кредиті бойынша кейінге қалдырылған салықтың пайда болғанын немесе ағымдағы кезеңде уақытша айырмасының жойылғанын, болашақта бюджетке төленуге жататындығын көрсетеді. Жыл соңында табыс салығы бойынша жұмсалған шығыс сомасына 5410 - Ағымдағы жылдың пайдасы (залалы) шоты дебеттеліп, және 3130 шоты кредиттеледі.

Кейінге қалдырылған табыс салығы және сонымен байланысты есеп айырысулар. Кейінге қалдырылған салықтың есебі үшін 4310 «Кейінге қалдырылған табыс салығы» шоты арналған. Бұл шотта бухгалтерлік және салық есебінің талаптарындағы айырманың нәтижесінде пайда болған уақытша сомалары көрсетіледі[2].

Қазақстан Республикасының Салық Кодексі кәсіпкерлік қызметтен, сондай-ақ ғимараттарды, қондырғыларды сатқаннан шеккен зиянды алдағы үш жылдың салық салынатын табысынан өтеуге рұқсат етіледі.

Тартқан зиянның келешектегі алынатын табысқа есепке алынған етілуі ұйымның экономикалық потенциалына жол ашады. Осындай операцияның есебінен алынған экономия есептік кезеңнің таза табысына енеді, бірақ бұндай жағдайда өзгеруі мүмкін.

Салық төлемдері бойынша алған экономия таза табысқа енеді, егер мына жағдайларды қоспасақ:

- салық төлемдері бойынша алынған экономия келесі есептік кезеңде етелуі күмәнді болса және ол кезде алынатын табыс зиянды жабуға жеткіліксіз болса, онда бұндай зияндар зачетқа жазылып қалмайды.

- салық төлемдері бойынша алынған экономия, 4310 шоттың кредиттік сальдосынан асып кетсе, онда бұндай зияндар зачетқа жатқызылмайды.

Келешек табыс салығының, есебінен өтелетін табыс салық сомасы есепте жеке көрсетіледі, яғни 4310 шоты бойынша жеке субшоты ашылады.

Ұзақ мерзімді активтерді қайта бағалаған кезде ол корпоративтік табыс салығына әсер етпейді, бірақ қайта бағалаудың нәтижесінде салық салынатын және бухгалтерлік табыстың арасында айырма болуы мүмкін. Бұндай орын алған айырма салық есебінде көрініс таппайды, ол тек бухгалтерлік есепте ғана көрсетілуі мүмкін. Ондай айырма тұрақты да, уақытша да болуы мүмкін. Бухгалтерлік есепте де, салық есебінде де амортизацияны есептеу үшін әртүрлі тәсілдер пайда-

ланылады: уақытша айырманы, ал қайта бағалаудың нәтижесіндегі құндық өсімі - тұрақты айырманы туғызады.

Ұйымның қаржылық есеп беруде мына төмендегі ақпараттар ашып көрсетілуге тиіс:

- әдеттегі қызметінен түскен табысына қатысты төленетін салық төлемдері (салық төлемі бойынша үнемделуі);
- елеулі қателіктеріне түзетулермен, сондай-ақ есеп саясатының өзгеруімен байланысты төленетін салық төлемдері (салық төлемі бойынша үнемделуі);
- төтенше жағдайларға жататын салық төлемі (салық төлемі бойынша үнем);
- қайта бағаланған активтерге жататын салық тиімділіктері;
- салық төлемі мен бухгалтерлік кіріс арасындағы қатынасқа ықпал ететін тұрақты айырмашылықтары және осы сияқты басқа да факторлары, егер бұл есепті кезеңде қолданылып жүрген салық мөлшерлемесімен (ставкаларымен) түсіндірілмейтін болса.

Салық есептілігі корпоративтік табыс салығы бойынша салық есептілігін 100.00-нысанын (декларацияны) жасау «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» 2008 жылғы 10 желтоқсандағы Қазақстан Республикасының Кодексіне, «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасының кодексін қолданысқа енгізу туралы Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес әзірленген және корпоративтік табыс салығын есептеуге арналған корпоративтік табыс салығы бойынша салық есептілігі нысанын (декларация) және қосымшаларын жасау ережесіне сәйкес жасалады[3].

Корпорациялық табыс салығын серіктестік салық бойынша декларацияны салық органдарына есепті салық кезеңінен кейінгі жылдың 31 наурызынан кешіктірмей табыс етеді.

Корпорациялық табыс салығы бойынша декларация тапсырылғаннан кейін төленуге тиіс аванстық төлемдер сомаларының есебін салық төлеуші декларацияны тапсырған күннен бастап 20 күн ішінде табыс етуі тиіс.

Залалдарды болашақ кезеңдегі жылдық жиынтық табыс есебінен көшіру тәртібі қайта қарауды талап етеді. Мемлекет пен салық төлеушінің мүдделерін ескеру қажет, залалдарды шегеру салық салынатын базаны азайтады және табыс салығы сомасына тікелей әсер етеді[4].

Мемлекеттің салық заңдылығына сәйкес заңды тұлғалардан табыс салығын төлеу тәртібі аванстық төлемдер негізінде жүзеге асады. Мемлекет салық төлеушіні салық жылы үшін өз табысының мөлшерін анықтауға оның негізінде төлейтін салық мөлшерін анықтауға, жылдық салық сомасын бірдей 12 бөлікке бөліп, айға аванстық төлемдерді анықтауға міндеттейді. Мұнда табыстың іс жүзінде алынғаны есепке алмаймыз. Мұндай жағдайда, салық алудың енгізілген тәртібі мемлекет үшін тиімді болады да, бірақ салық төлеуші мүддесін қанағаттандырмайды. Экономиканың тұрақсыздығы мен айқын болмауы болжам табыстың есебі әрдайым шамамен алынады, субъектінің мемлекет алдындағы жауапкершілігін ақтамайтыны айқын. Айына табыс таппасақта, аванстық төлемді төлеуге міндетті.

Осы салық түрінен бұрын қолданылған ағымдағы төлемдер тәртібі кәсіпорын жұмысының аралық нәтижелерін есепке алуға мүмкіндік жасайтын. Келесі кезең алдын-ала есептерді тапсыру болып табылады: 25 ақпанында, 25 мамырда, 25 тамызда, 25 қарашада. Алдын-ала есептер, біріншіден, болжамдағы салықтың сомасы бойынша аванстық төлемнің сәйкес келуіне бақылау функциясын, екіншіден, салықты түзету құралы болып табылады. Егер салық төлеуші бір жыл салық сомасын қалай болжаса, сол сомасы жыл сайын 31 желтоқсанға дейін төлеп болуы тиіс. Сондықтан заңды тұлғаларға табыс салығын салудың қарастырылған мәселелері салық салу механизмін жетілдіруді талап етеді[5].

Мемлекеттің экономикалық саясатының бір аясы салық саясаты болып табылады. Салық салу аясында мемлекет экономикалық мәселелерді өзінің міндеттері және өзін ұстау жөніндегі мәселелерді ғана әзірлеумен айналысып қоймай, сонымен қатар өте ауқымды әлеуметтік және саясат тұрғысындағы мәселелерді шешуге атсалысатын саясатты да жүргізеді.

Өйткені, салық саясаты талаптарымен реттелген кәсіпорын мен бюджет арасындағы қатынастар тек кәсіпорын мен азаматтың салықтық міндеттемелерін атқару сатысында ғана қаржылық қатынастарға айналады. Салықтық қатынастардың қаржылық қатынастардан айрықшалануы

салық саясаты бойынша мемлекеттің алдында тұрған міндеттерді талдау кезінде көрініс табады.

Мемлекеттің салық салу құзыретін шектеудің тағы бір қажеттілігі – бұл мемлекет салықтық міндеттемелердің атқарылуын бақылай отырып коммерциялық құпияларды біліп, оларды өз пайда-сына пайдалануына немесе төлеушіге жаңағы коммерциялық құпияны дұрыс сақтай алмаған жағдайда зиян-залал келтіруіне тосқауыл қою.

Салық саясатының тағы бір елеулі қыры – кеден саясатымен реттелетін өзге мемлекеттер-мен арадағы қарым-қатынастарды жандандыру. Мемлекеттің барлық қажет тауарларды өз аума-ғында өндіруге талпынуы ішкі экономиканың басқа елдерде өндірілетін ұқсас тауарлармен бәсекеге түсуін тұйықтатуға әкеліп соғады, яғни мемлекеттің кеден саясаты экспортқа нысалануына ұшы-райды. Салық саясаты мемлекеттің экономикалық дамуымен тығыз байланысты боылып келеді. Дүниежүзілік практика бойынша салықтар, салық салу жөніндегі заңдарды-статустарды жоғарғы өкімет органдары қабылдайды. Бұл заңдар статустарда салықтардың объектісі, субъектісі, есеп-теу, төлеу тәртібі және мерзімі және т.б. бөлінетіні бізге мәлім.

Ал салық ставкалары мен салық жеңілдіктері жөніндегі мәселелерді оларды реттеу құралы ретінде пайдаланатын атқару-жарлық беру билігі органдары айқындайды.

Еліміздің Президентінің Қазақстан халқына жолдауында: «Біз қазынаны сақтап, оны көбейт-песек және салықтарды толық көлемінде жинамасақ, ешқандай қалыпты және күшті мемлекет болмақ емеспіз» - деген болатын.

Нарықтық қатынастар жағдайында салықтардың ел экономикасының дамуына ықпал ететін басты құрал ретінде маңыздылығы бізге айқын. Бүгін жергілікті өзін-өзі басқару ұйымдарын қаржыландыратын түрлі табыс көздерінің ішінде алдыңғы қатарды салықтар, әсіресе табыс салық-тары алады.

Кәсіпорынға кез – келген негізгі қызметін атқару үшін ақша қаражаты қажет. Кәсіпорынның ақша қаражаты дайын өнімді өткізуден түскен түсімнен, тауар, қызмет көрсетуден және ақша қаражатымен жасалған операциялардан түскен түсімнен құралады.

Кәсіпорындағы жүйелік есеп, талдау және ақша қаражаттарының қозғалысын бақылау, олар-дың ағымдағы және болашақтағы қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігін қамтамасыз етеді.

Ақша қаражатының ағымын болжау, ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп тәрізді тек кәсіпорын басшысының ғана емес, сондай-ақ инвестордың да қызығушылығын тудырады. Яғни олар сол арқылы кәсіпорын өтімділігін, жұмыс тиімділігін және қарыздары мен дивидендтерін төлеуге қажетті көлемде ақша қаражатымен қамтамасыз етілу қабілеттілігі бағаланады.

Айта келе кәсіпорынның ақша қаражаттар ағымын оңтайландыру нәтижесі күтілетін кезеңдегі ақша қаражатын пайдалану және қалыптастыру жоспарының жүйесінен көрінеді.

Компанияның ақша қаражаттарының қозғалысы туралы ақпарат қаржы есептілігін пайдала-нушыларға компанияның ақша қаражаттарын жасау қабілеті мен олардың баламаларын, сондай-ақ ақша қаражаттарына қажеттілікті бағалау үшін негіз беретіндігімен пайдалы. Пайдаланушылар қабылдайтын экономикалық шешімдер ақша қаражаттары мен олардың баламаларын жасау қабі-летін, сондай-ақ оларды уақытқа қарай бөлу мен оларды жасау айқындылығын қажет етеді[6].

Сонымен қатар қол жетерлік және бәсекеге қабілетті тауарлардың болуы өнеркәсіптік ком-паниялардың ақша ағымдарының тұтынушыларды сол ұқсас тауарларға кетіп қалмауы үшін ұстап тұрарлық жаңа бағалық ынталандырушылық жылжыту шараларын ұйымдастыруды талап етеді.

Әдебиеттер

1. Корпоративный подоходный налог: Разъяснение налоговых органов / Ю. Прокопьева. - Алматы :Бико, 2004. - 40 с.
2. ҚР «Салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» кодексі. - Алматы: ЮРИСТ, 2009. - 86-92 б.
3. Қазақстан Республикасы Президентінің 2008 жылдың 10 желтоқсанындағы «Салық және бюджетке төлейтін міндетті төлемдер туралы» № 100 -IV заң күші бар жарлығы.

4. Нұрымов, А. А. Салық және салық салу: оқу құралы / ҚР Білім және Ғылым министрлігі ұсынған. - Астана: ҚазЭҚХСУ, 2009. - 546 б.
5. Шарипов А.Қ. Салық есебі : оқу құралы / А. Қ. Шарипов. - Алматы : Экономика, 2009. - 334 б.
6. Абишева Ж. А. Отчет о движении денежных средств - важнейшая форма финансовой отчетности //Бухгалтерский учет и аудит, 2007.



УДК: 657.6

А. Закирова, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: А.Е. Шахарова, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В марте 2005 года в США вступили в силу новые стандарты раскрытия информации публичными акционерными компаниями установленные Законом Сарбейнса-Оксли, где фактически во главу угла поставлена обязанность для высшего руководства компании лично подтверждать достоверность финансовой отчетности, а также подтверждать свою ответственность за создание, поддержание процедур раскрытия информации и сопутствующих средств внутреннего контроля, в первую очередь при подготовке финансовой отчетности.

Появление закона Сарбейнса-Оксли было вызвано чередой корпоративных скандалов и банкротством крупнейших мировых компаний (Enron, Worldcom, Parmalat и др.), вызванных выявлением фактов подготовки недостоверной финансовой отчетности, вводящей инвесторов в заблуждение относительно реальных результатов финансово-хозяйственной деятельности компаний, и, соответственно, неэффективной системой внутреннего контроля.

Таким образом, в 2005 году фондовый рынок вступил в новую эру, где центральным вопросом для инвесторов становится вопрос эффективности систем внутреннего контроля – прекрасных финансовых результатов и блестящего фасада корпоративного управления оказывается недостаточно, чтобы защитить инвестиции миноритарных акционеров.

В Казахстане также предпринимаются меры по повышению ответственности Советов директоров и руководства компаний за эффективность систем внутреннего контроля.

Необходимость совершенствования корпоративного управления, повышает роль внутреннего аудита в компании. Для решения этой задачи необходимо совершенствовать работу в области организации и методологии внутреннего аудита. Следует подчеркнуть, что сферами внимания современного внутреннего аудита должны быть все бизнес-процессы компании, причём для компании результатом работы внутреннего аудита должны стать не констатация фактов нарушений и суммы установленного ущерба, а усиление предупредительного характера работы, создание условий для недопущения нарушений, что приведёт к увеличению эффективности (уровня полезности) внутреннего аудита для системы управления компании.

Повышение эффективности внутреннего аудита во многом зависит от правильной организации его работы. Тотальный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью компании, который хотелось бы иметь собственникам, в современных условиях невозможен.

В настоящее время отсутствует единая точка зрения относительно сущности внутреннего аудита и его места в системе внутреннего контроля организаций, отсутствуют стандарты внутреннего аудита, общие и детальные методики. Неопределенны также и принципы организации внутреннего аудита как гаранта стабильности финансово-хозяйственных внешних и внутренних взаимосвязей организаций. Сложность в реализации внутренних аудиторских процедур представляет и организация системы учетно-аналитической информации, от надежности которой зависят резуль-

таты контроля и принятие верных и своевременных управленческих решений.

Подобные проблемы порождают методологические трудности в организации и деятельности службы внутреннего аудита. Поэтому насущным вопросом является систематизация теоретико-методологических основ внутреннего аудита.

В Казахстане внутренний аудит, в настоящий момент, в профессиональном и законодательном аспектах находится на низком уровне. Значение внутреннего аудита в Казахстане еще в полной мере не оценено.

Например, в перечне терминов и определений, используемых Законом Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» № 304-І от 20 ноября 1998 года определение внутреннего аудита не предусмотрено [3]. Отдельных нормативно – правовых актов регулирующих внутренний аудит не разработано.

При этом в 2012 году в Казахстане создано официальное представительство международного Института внутренних аудиторов. Казахстанское подразделение создано при содействии ПАО «Коллегия аудиторов» и Международного института аудита и менеджмента.

Необходимо отметить что, за время развития внутреннего аудита не сформировалось единого мнения в его трактовании.

Внутренний аудит подразделяется на операционный аудит, аудит на соответствие требованиям и аудит финансовой отчетности.

Необходимо отметить, что в небольших предприятиях может и не быть штатных аудиторов. В этом случае проведение внутреннего аудита может быть поручено аудиторской организации на договорных началах. Организация, роль и функции внутреннего аудита определяются владельцем и руководством предприятия в зависимости от состава, специфики и масштабов деятельности, системы управления, состояния внутреннего контроля и т.п.

Благодаря правильной организации процесса внутреннего аудита создаются определенные организационные предпосылки для оптимизации выполнения контрольных аудиторских процедур.

В соответствии с профессиональной практикой процесс внутреннего аудита включает четыре этапа: планирование аудита, проверка и оценка информации, обобщение результатов аудита и контроль за выполнением рекомендаций внутренних аудиторов. В разрезе этапов внутреннего аудита на каждом предприятии формируются руководства относительно действий аудиторов во время проверки.

Таким образом, внутренний аудит активно влияет на выявление негативных явлений в деятельности предприятия, установление их причин и способствует профилактике недостатков и злоупотреблений в деятельности субъектов ведения хозяйства.

Оценка эффективности внутреннего аудита – задача не из легких, но все, же данный аспект имеет большое значение, как для заказчиков, так и для исполнителей.

Измерить эффективность функционирования службы внутреннего аудита в количественном выражении не всегда представляется возможным, поэтому для данной оценки необходимо определять как количественные, так и качественные критерии.

Тем не менее, руководитель службы внутреннего аудита имеет полное право давать оценку работы возглавляемого им подразделения используя широкий спектр как количественных, так и качественных показателей, а руководитель предприятия более узкий (порядка шести-семи показателей), либо наоборот, поэтому система показателей оценки эффективности работы службы внутреннего аудита должна учитывать интересы обеих сторон.

Качественные критерии оценки деятельности известны и часто применяются на практике.

Количественные же критерии оценки эффективности деятельности внутреннего аудита чаще не формализованы в виде методик расчета, и их результаты практически не используются для совершенствования функции внутреннего аудита.

Кроме того для более эффективной работы внутреннему аудиту рекомендуется заниматься повышением квалификации (посещение научно-практических конференций и семинаров, прохождение профессиональной сертификации и т.д.).

Литература

1. Международные основы профессиональной практики внутреннего аудита. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита. (Стандарты). В редакции, действующей с 01.01.2013.
2. Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года № 304-І (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.07.2012 г.)
3. Атыгаева З.Ж. Внешний и внутренний аудит в Республике Казахстан/Алматы, Раритет, 2011.- 231 с.
4. Сотникова Л.В. Оценка состояния внутреннего аудита: Практическое пособие. - Москва, ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 143 с.



УДК 657.62:316.

А. Зкирена, магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: **Г.С. Тусибаева**, PhD, и.о доцента
КазУЭФМТ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В западных странах решение о детализации и порядок размещения различных видов дебиторской задолженности в балансе принимает сама компания; однако существуют общие правила классификации дебиторской задолженности и предоставление информации о ней в балансе.

Так, МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» рекомендует выделять и в Балансе торговую и другую дебиторскую задолженность. В США Положения о стандартах финансового учета (Statements of Financial Accounting Standards) требуют соблюдения следующих правил:

- 1) выделение различных видов дебиторской задолженности, принадлежащей предприятию, если это является существенным;
- 2) правильное расположение оценочных (корректирующих) статей в соответствующие статьи дебиторской задолженности;
- 3) соблюдение того, что дебиторская задолженность, представлена в разделе «Текущие активы», действительно преобразуется в деньги в течение одного года;
- 4) раскрытие любых непредвиденных убытков, связанных с существующей дебиторской задолженностью;
- 5) раскрытие любой дебиторской задолженности, право на которую передано или передано в залог в качестве обеспечения;
- 6) раскрытие всех значительных концентраций риска, связанных с дебиторской задолженностью.

Эти правила регламентируют количество и качество информации о дебиторской задолженности, которая должна раскрываться в финансовой отчетности для ее пользователей. Для обеспечения правильного представления информации в финансовой отчетности дебиторская задолженность должна быть оценена с учетом принципа осмотрительности - чтобы активы или доход не были завышены. При реализации товаров (работ, услуг) с отсрочкой платежа дано бухгалтерская запись:

Дебет счета «Счета к получению»;

Кредит счета «Доход от реализации».

Несмотря на пристальное работу по оценке платежеспособности клиентов, некоторые из них не заплатят по своим счетам и задолженность будет признана если не безнадежной, то сомнительной.

Это приведет к тому, что в суммы, учтенные по указанной выше корреспонденции, искривят показатели финансовой отчетности, а именно: в Балансе завысятся активы по статье «Торговая дебиторская задолженность», а в отчете о финансовых результатах - завысится доход от реализации.

Чтобы предотвратить это, дебиторская задолженность оценивается по первоначальной стоимости за вычетом ожидаемой не инкассации (сомнительной задолженности), денежных их скидок и возврата проданных товаров - то есть по чистой реализационной стоимости. Для обеспечения надлежащего контроля за погашением дебиторской задолженности ведутся отдельные счета для каждого покупателя товаров или услуг в кредит, а также применяются специальные журналы:

- журнал учета продажи с отсрочкой платежа;
- журнал учета приобретений с отсрочкой платежа;
- журнал учета денежных поступлений;
- журнал учета денежных выплат.

Неожиданным для нас является то, что в зарубежных странах специальные журналы не стандартизированы, они приспособляются для удовлетворения потребностей каждого конкретного предприятия. Некоторые компании вместо журналов учета денежных выплат и поступлений для контроля за денежными операциями используют систему ордеров, которая более приспособлена к компьютеризации учета, чем журнальная система.

Главными вопросами, возникающими в организации учета дебиторской задолженности, является ее признание, оценка и инкассация. В свою очередь, возможность инкассации дебиторской задолженности влияет на ее оценку. Чтобы понять эти вопросы во взаимосвязи, необходимо выяснить порядок учета предоставленных скидок и возврата проданных товаров, а также методику расчета и учета резервов сомнительных долгов[1].

Учет организациями просроченной задолженности представляет особый интерес. Основная доля дебиторской задолженности возникает при расчетах с покупателями. Далеко не все покупатели платят по счетам. Поэтому, чтобы нивелировать уровень потерь, в бухгалтерском учете создается специальный резерв. В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность отражается за вычетом суммы резерва по сомнительным долгам. Его значение определяется на основе прогнозного расчета сумм, которые организация планирует получить от своих дебиторов. В отчете о прибылях и убытках необходимо отразить сумму издержек по сомнительной дебиторской задолженности. Это величина является прогнозом дебиторской задолженности, которая не будет взыскана в текущем году. Существует два метода списания непогашенных долгов - метод прямого списания нереальных к взысканию долгов и расчетный метод [2].

В соответствии с расчетным методом не взысканная дебиторская задолженность подлежит списанию в том году, в котором осуществлялась соответствующая сделка. Если величина сомнительной дебиторской задолженности не рассчитывалась и соответственно не была отражена в балансе и отчете о прибылях и убытках, то эти отчеты могут оказаться ложными.

Для отражения прогнозируемого уровня сомнительной дебиторской задолженности в конце года делается бухгалтерская запись по дебету счета «Расходы по сомнительной дебиторской задолженности» корреспонденцией со счетом «Резерв по сомнительным долгам». Счет резервов по сомнительным долгам является контрсчетом к общей сумме дебиторской задолженности. Его назначением является получение нетто-значения дебиторской задолженности. Это значение называется реализуемой стоимостью дебиторской задолженности. Сумма сомнительных долгов может быть рассчитана одним из следующих способов:

- в процентном отношении от продаж за текущий год;
- в процентном отношении от общей суммы дебиторской задолженности;
- посредством анализа временного интервала между датой продажи и текущим моментом.

Метод процента продаж основан на анализе отчета о прибылях и убытках с целью оценки сомнительных долгов. Сумма сомнительного долга исчисляется как произведение выручки от продаж на процентную ставку сомнительных долгов. Эта процентная ставка базируется на опыте предыдущих лет и корректируется с учетом особенностей текущего момента. Между тем, если остаток резерва по сомнительным долгам значителен, рекомендуется изменить процентную ставку сомнительных долгов. Например, чрезмерно высокое кредитовое сальдо на счете резерва по сомнительным долгам гарантирует сокращение процентной ставки при определении размера сомнительного долга.

Метод анализа временного интервала основан на ранжировании де-биторской задолженности каждого покупателя по дням ее возникновения. Чем больше времени счет не оплачивается покупателем, тем больше вероятность его неоплаты. Пример (таблица 1).

Таблица 1. Метод анализа временного интервала

Возраст дебиторской задолженности	Сумма дебиторской задолженности на конец года	Процент не возврата	Сумма сомнительных долгов
1-30 дней	14 000\$	1	140\$
31-60 дней	30 000\$	3	900\$
61-90 дней	10 000\$	5	500\$
Более 90 дней	3 000\$	12	360\$
	57 000\$		2000\$
Примечание: составлена автором по данным источника [3]			

Так как сумма резерва по сомнительным долгам рассчитывается на основе метода временного анализа дебиторской задолженности на конец года, то необходимо регулировать размер резерва по сомнительным долгам до рассчитанной величины. Если выяснится, что покупатель в дальнейшем не сможет погасить свой долг (например, покупатель объявил о своем банкротстве), то в бухгалтерском учете делается следующая запись по дебету счета «Резервы по сомнительным долгам» и кредиту счета «Дебиторская задолженность».

Нетто значение дебиторской задолженности не меняется после этой записи, т.к. брутто дебиторской задолженности и резерв по сомнительным долгам уменьшаться на одну и ту же сумму.

Бухгалтерский учет движения товарно-материальных ценностей связан с переходом права собственности на них в операциях купли-продажи право собственности переходит в момент, согласованный сторонами, которые принимают участие в этих операциях. Как правило, право собственности переходит к покупателю, когда продавец фактически передает ему ценности. Именно так происходит в розничной торговле. В других случаях, при передаче товарно-материальных ценностей, продавцом признается дебиторская задолженность и доход от реализации, не совпадает с передачей юридического права собственности или передачи во владение. На этом базируется принцип начисления.

Возникновение прав и обязательств, с одной стороны, и движение наличных - с другой, могут не совпадать во времени. Так, согласно условиям заключенного соглашения, платеж по торговым операциям осуществляется, как правило, через 15, 30 или 60 дней. Но, согласно принципу начисления доход (выручка) от реализации признается, если существует вероятность поступления на предприятие экономических выгод, связанных с операцией и если продавец передает покупателю значительные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на товар. С этого момента покупатель отражает приобретение товаров и возникновения обязательства по их оплате, а продавец - реализацию товаров и право на получение за них средств. Продажа за наличные отражается записью: дебет счета «Денежные средства» 1000 у.е.; кредит счета «Доход (выручка) от реализации» 1000 у.е.; а продажа в кредит: дебет счета «Счета к получению» 1000 у.е.; кредит счета «Доход (выручка) от реализации» 1000 у.е.

Одним из распространенных способов ускорения инкассации дебиторской задолженности является применение гибкой системы скидок. Условия предоставления скидок и их размеры, указанные в процентах, оговариваются отдельно в каждом договоре. Скидки, предоставляемые покупателям, можно разделить на две группы:

1) торговые скидки (tradediscounts) стимулируют увеличение объемов реализации, это скидка с цены. Например, на товар установлена цена \$ 15 за единицу. При закупке 100 и более единиц

покупателю делается скидка 20%, то есть цена единицы товара равна \$ 12. Размер предложенной скидки может меняться в зависимости от объема заказа.

2) денежные скидки (cashdiscounts) предоставляются с целью стимулирования досрочного платежа, это ценовая уступка. Например: по условию договора срок оплаты - 30 дней, условия предоставления скидки 2/10, п/30. Значит, предоставление 2%-ной скидки - при оплате в течение 10 дней, иначе необходимо будет оплатить чистую сумму реализации в течение 30 дней (п/30, где п – «net» – «чистая сумма реализации», т.е. сумма реализации за минусом любых возвратов товаров).

Если плательщик воспользуется скидкой, то поступление средств отражается записью: дебет счета «Денежные средства» 980 у.е.; дебет счета «Скидки по продаже» 20 у.е.; кредит счета «Счета к получению» 1000 у.е.

Условие 5/10, ЭВМ, п/60 означает, что покупатель получает - 5%-ную скидку при оплате в течение 10 дней после окончания месяца, обусловленный договором срок платежа составляет 60 дней. При неоплате счета покупателем в период действия скидки он вынужден будет оплатить полную сумму (за вычетом возвратов) в определенный договором срок.

Такая система скидок широко применяется на Западе для поощрения покупателей рассчитаться до истечения оговоренного срока платежа. Покупатели предпочитают такую систему оплаты, поскольку отказ от нее является свидетельством неэффективного использования денег и фактически приравнивается к применению займы под проценты. Денежные скидки являются действенным способом ускорения инкассации дебиторской задолженности, вместе с тем, именно этот вид скидок порождает проблему признания и оценки дебиторской задолженности, а соответственно, и дохода от реализации. В зарубежной практике для учета скидок используются два метода - валовой (grossmethod) и чистый (netmethod).

Валовой метод является наиболее употребительным. Суть его заключается в том, что дебиторская задолженность и доход от реализации отражаются на общую (валовую), без учета скидки, сумму. Скидки будут показываться только в случае поступления оплаты в течение срока действия скидки (таблица 4).

Таблица 2. Отражение на счетах бухгалтерского учета предоставленных скидок с применением валового и нетто методов

Валовой метод (grossmethod)	Чистая метод (netmethod)
Объем реализации - \$ 10 000, условия оплаты 2/10, п/30	
Счета к получению 10 000	Счета к получению 9800
Доход от реализации 10 000	Доход от реализации 9800
Оплата в сумме \$ 4000 поступит в течение срока действия скидки	
Денежные средства 3920	Денежные средства 3920
Скидка за оплату в срок 80	Счета к получению 3920
Счета к получению 4000	
Оплата в сумме \$ 6000 поступила после истечения срока действия скидки	
Денежные средства 6000	Денежные средства 6000
Счета к получению 6000	Потерянные скидки за оплату в срок 120
	Счета к получению 5880
Примечание: составлена автором по данным источника [4]	

Считается, что применение чистого метода является более оправданным, поскольку денежная скидка почти всегда используется покупателями и больше соответствует принципу осмотрительности: активы и доходы оцениваются с по наименьшей из возможных стоимостей. Поэтому на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности дебиторская задолженность и доход первоначально фиксируются за вычетом скидки, а в случае неиспользования покупателем предоставленной возможностью, появляется запись:

Дебет счета «Счета к получению»;

Кредит счета «Потерянные скидки за оплату в срок».

Некачественный товар может быть возвращен покупателем или уценен. Гарантированное право возврата товаров в течение оговоренного срока является частью маркетинговой политики компаний, необходимой для поддержания их конкурентоспособности. В некоторых случаях, вместо того чтобы принимать назад некачественные или испорченные товары, их реализуют с уценкой.

Для отображения возвращенных и уцененных товаров применяется специальный счет «Возвращение реализованных товаров и уценка», использование которого дает возможность накапливать информацию о таких случаях. Каждый случай возврата или уценки фиксируется записью:

Дебет счета «Возвращение реализованных товаров и уценка»;

Кредит счета «Денежные средства» (или Счета к получению).

Предоставление скидок покупателям, уценка и возврат некачественных товаров приводят к уменьшению суммы реализации.

Наиболее распространенный вид дебиторской задолженности на Западе - счета к получению. Счета к получению представляют собой краткосрочные ликвидные активы, которые возникают при продаже товаров в кредит в оптовой и розничной торговле. Такой кредит называют коммерческим. При нормальных условиях деньги по счету должны быть получены в течение 30-60 дней.

Большинство фирм, продающих товары в кредит, разрабатывают контрольные меры с целью сбыта товара тем клиентам, которые могут оплатить счета, но все равно всегда существуют клиенты, не заплатившие за кредит. Счета, не оплаченные покупателями, называются сомнительным долгом или безнадежным и относятся либо к убыткам, либо к расходам по продаже товаров в кредит. При учете сомнительных долгов руководствуются основным правилом бухгалтерского учета - правилом соответствия: издержки должны соответствовать тому объему продаж, которому они способствуют.

Существуют два метода подсчета величины безнадежной задолженности: по процентам от нетто-реализации; метод учета счетов по срокам оплаты.

При использовании первого метода задается вопрос: «Какая часть нетто-реализации данного года не будет оплачена?». Ответ на него позволяет определить сумму расходов по сомнительным долгам за год. При использовании данного метода эта проблема рассматривается через призму отчета о прибылях и убытках. Считается, что определенная часть каждого вырученного доллара не будет получена, эта часть и станет расходами за год.

При использовании второго метода задается вопрос: «Какая часть сальдо на конец года счетов к получению не будет оплачена?». Ответ на данный вопрос позволяет определить предполагаемое сальдо счета «Поправка на сомнительные долги». Разница между этой суммой и фактическим сальдо счета «Поправка на сомнительные долги» составляет расходы за год. Оба метода согласуются с правилом соответствия: издержки должны соответствовать тому объему продаж, которому они способствуют.

Управление дебиторской задолженностью на Западе включает следующие шаги:

- определение условий предоставления кредита при продаже товаров, его срока и системы скидок;
- определение гарантий, под которые предоставляется кредит;
- определение надежности покупателя или вероятности оплаты полученных им от фирмы товаров;
- определение суммы кредита.

Аннулирование дебиторской задолженности производится тогда, когда становится ясно, что тот или иной счет не будет оплачен, после чего эта сумма списывается на счет «Поправка на сомнительные долги». Возможна оплата счета покупателем, после того как его счет был списан как сомнительный. В этом случае делают аннулирующую запись и запись, отражающую закрытие задолженности.

Немецкая практика учета счетов к получению и оплате в целом соответствует европейской. Отдельного внимания заслуживает лишь подход к дебиторской задолженности в иностранной

валюте. В балансе расчеты с дебиторами, как правило, отражаются по более низкому показателю из первоначальной стоимости и стоимости по курсу на дату составления баланса; к расчетам с кредиторами применяется противоположное правило. Таким образом, убытки от колебаний валютных курсов признаются, а прибыли - нет. Но подобная практика может искажать реальное положение дел, особенно если у компании имеются взаимосвязанные активы и обязательства в иностранной валюте (примером могут служить форвардные контракты). Согласно последнему изменению в законодательстве дебиторская и кредиторская задолженность могут отражаться в балансе по курсу на дату его составления; при этом в пояснительной записке необходимо раскрыть применяемые учетные методы.

В Испании дебиторскую задолженность оценивают по курсу на конец периода. Курсовые разницы группируют по срокам задолженности и валютам. Положительный результат такой группировки (прибыль) должен трактоваться как отложенный кредит в составе доходов, подлежащих распределению в течение нескольких лет; отрицательный результат (убыток) списывается на счет убытков и прибыли. Оценка дебиторской задолженности зависит также от принятых стандартов отчетности. По международным стандартам, достоверность информации отчетности рассматривается, как возможность дать полное и непредвзятое представление об истинном положении дел на предприятии пользователям для правильного принятия ими решений. В российской же практике достоверность отчетности связана с соблюдением требований нормативных актов, определяющих порядок ведения учета и отчетности, то есть достоверность понимается как соответствие правилам, установленным законодательством, а не как правдивое отражение хозяйственной деятельности. Одним из принципов российского учета является принцип осмотрительности, но бухгалтер не имеет права отражать информацию на основе профессиональных оценок. Таким образом, в случае трансформации бухгалтерской отчетности, составленной по российским стандартам, в отчетность, составленную по международным стандартам, прибыль зачастую превращается в убытки, поскольку из отчетности «уходит» сомнительная дебиторская задолженность и включенная в нее нереализованная прибыль.

Таким образом, по результатам вышеизложенного в первой главе можно сделать вывод, что в соответствии с МСФО 18 «Выручка» дебиторская задолженность определяется как счета и векселя к получению, возникающие в результате реализации товаров и оказания услуг. Она также включает в себя арендные платежи, вознаграждения и прочие суммы к получению, начисленные за отчетный период.

Дебиторская задолженность может быть определена, как часть оборотных активов. В этом случае принципы управления оборотными активами действительны и для дебиторской задолженности. Необходимо не забывать, что дебиторская задолженность как реальный актив играет достаточно важную роль в сфере предпринимательской деятельности. Дебиторская задолженность в своей сути имеет два существенных признака:

- с одной стороны для дебитора - она источник бесплатных средств;
- с другой стороны для кредитора - это возможность увеличения ареала распространения его продукции, увеличение рынка распространения работ и услуг.

Таким образом, можно сделать вывод, что в западных странах решение о детализации и порядок размещения различных видов дебиторской задолженности в балансе принимает сама компания; однако существуют общие правила классификации дебиторской задолженности и предоставление информации о ней в балансе.

Литература

1. Нурсеитов Э.О. Национальный бухгалтерский учет и МСФО. - Алматы, 2010. - 304с.
2. Бухгалтерский учет в организациях. Учебное пособие. Издание 5-е, переработанное / под ред. Э.О. Нурсеитова, Д.Э. Нурсеитова. - Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2015. - 432 с.
3. Губачова О.М. Учет в зарубежных странах // Киев: Центр учебной литературы, 2008. - 432 с.
4. А.М. Петров. Учет долгов в соответствии с GAAP США // Журнал «Прикладная экономика». УДК 33(06) ISBN 978-5-7262-0887-9. НАУЧНАЯ СЕССИЯ МИФИ-2008.

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ, МАҢЫЗЫ МЕН ҚҰРЫЛЫМЫ

Нарықтық экономика жағдайында кез келген ұйымның есептік жұмысының соңғы кезеңі қаржылық есептілікті құрастыру болып табылады.

Қаржылық қорытынды есеп беру – бұл оның экономикалық шешімдері негізінде қабылдауға мүмкіндік мақсатында шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық жағдайы туралы мәліметтерді пайдаланушылардың алуы үшін объективті ақпаратты қалыптастыру – анықталған мақсатқа қол жеткізуді қамтамасыз ететін, өз ара байланысты және өз ара тәуелді элементтерден тұратын, өзінің жиынтығында бірегей ақпараттық жүйе.

Қаржы есептілігі кәсіпорынның қаржы жағдайын, қызметінің қаржы нәтижелерін және ақшалай қаражаттар қозғалысын объективті түрде көрсетуге тиіс.

Қаржылық қорытынды есепті құру ұйымда жүргізілетін есеп жұмысының соңғы сатысы болып табылады. Қаржылық қорытынды есептің мәліметтері бойынша ұйымның қаржылық-шаруашылық қызметі қорытындыланады және де ол талдау жасау, ұйымның шаруашылық қызметін жоспарлау үшін негізгі ақпарат көзі болып табылады.

«Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» 2007 жылғы 28 ақпандағы №234 – III ҚРЗ Қазақстан Республикасының Заңының 15 бабында: «қаржылық есептілік дара кәсіпкерлердің немесе ұйымның қаржылық жағдайы және қаржылық жағдайындағы өзгерістер туралы ақпаратты білдіреді» деп анықтама берілген [1].

«Қаржы есептілігін ұсыну» IAS 1 Қаржылық есептіліктің халықаралық стандартында «Қаржы есептілігі деп ұйымның қаржы жағдайын, оның қызметінің қаржылық нәтижелерін және ақша қаражаттарының қозғалысын айқын көрсету» деп аталады делінген» [2].

Ұйым қызметіндегі нақты нәтижелердің шынайы және дәл көрсетілуі, барлық көрсеткіштердің бір-бірімен тығыз байланысты болуы, есепті құруда әдістемелік және басқадай ережелердің сақталуы, қорытынды есеп деректерінің инвесторлар мен басқадай пайдаланушыларға түсінікті болуы, қаржылық қорытынды есеп беруге қойылатын негізгі талаптар болып табылады.

Қаржылық қорытынды есеп мерзім сайын дайындалып тапсырылады және оны пайдаланушы қалың топтың ақпарат жөніндегі қажеттерін қанағаттандырып отырады.

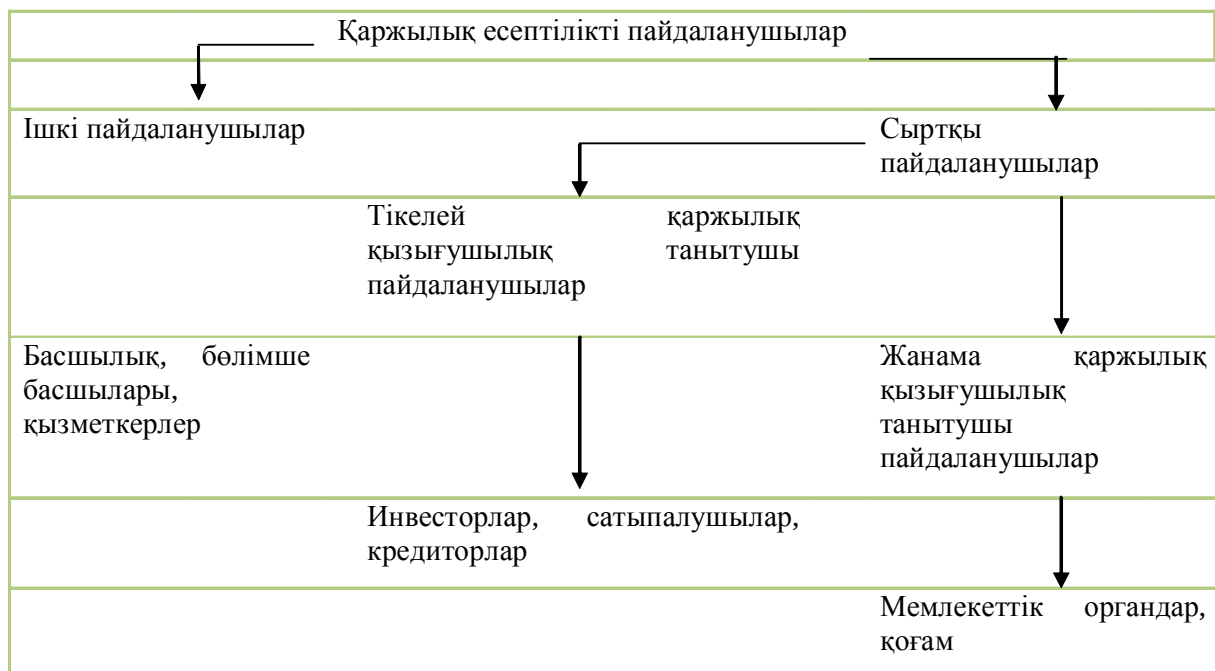
Кейбір пайдаланушылар өкілеттіктері болған жағдайда қаржылық қорытынды есепте бар ақпаратқа қосымша ақпарат талап ете алады. Пайдаланушылардың көпшілігі қаржылық мәліметтердің негізгі қайнар көзі ретінде қаржылық қорытынды есепке сенім артуға тиісті.

Нарықтық экономика жағдайында компанияның қаржылық есептілігі негізгі ақпараттық байланыс көзі және қаржылық талдауды қамтамасыз ететін маңызды ақпараттық элемент болып табылады.

Әрекет ететін заңнамаға сәйкес қаржылық ақпаратты пайдаланушылардың екі негізгі тобы бар – ішкі пайдаланушылар және сыртқы пайдаланушылар.

Ішкі пайдаланушыларға ұйымның алдына қойған мақсатына жетуіне және оның қызметіне толықтай жауапты адамдар жатқызылады. Оларды өндірген өнімнің көлемі және өзіндік құны, табыс пен таза пайда көлемі, ұйым қызметінің рентабельділігі және тағы да басқа мәліметтер қызықтырады.

Сыртқы пайдаланушыларды әр түрлі ақпараттық қызығушылығына байланысты екі категорияға бөлуге болады: «тікелей» және «жанама» [4, 459 б]. Пайдаланушылардың жіктелуі 1-суретте көрсетілген.



1-сурет. Қаржылық есептілікті пайдаланушылардың жіктелуі

Ескерту – зерттелген әдебиеттер негізінде автормен құрастырылған

Қаржылық есептілікті пайдаланушыларға инвесторлар, қызметкерлер, қарыз берушілер, жеткізушілер, сатып алушылар, сондай – ақ мемлекеттік органдар мен қоғам жатады. Олар қаржы есептілігін өздерінің әр түрлі ақпараттық қажеттілігін қанағаттандыру үшін пайдаланады. Қажеттілік:

1) инвесторларда инвестициялармен және олардың кірісімен байланысты тәуекелге байланысты туындайды. Оларға акцияларды (қатысу үлестерін) сатып алу, ұстау немесе сату орынды екенін анықтауға көмектесетін ақпарат қажет. Олар сондай-ақ дивиденд (соңғы пайданың бөлігі) төлеу қабілетін бағалауға мүмкіндік беретін ақпарат алуға мүдделі;

2) қызметкерлер ұйым қызметінің тұрақтылығы мен кірістілігі туралы ақпаратқа мүдделі болады. Олар сондай-ақ ұйымның оларды лайықты еңбекақымен, зейнетақымен және жалдану бойынша одан әрі жұмыспен қамтамасыз ету қабілетін бағалауға мүмкіндік беретін ақпарат алуға мүдделі;

3) қарыз берушілер қарыздар мен өздеріне тиесілі сыйақылардың мерзімінде төленетінін анықтауға мүмкіндік беретін ақпарат алуға мүдделі;

4) жеткізушілер мен басқа да сауда кредиторлары олардың алдындағы берешектің мерзімінде өтелуін анықтауға мүмкіндік беретін ақпарат алуға мүдделі;

5) сатып алушылар осы ұйыммен ұзақ мерзімді келісім жасамаған немесе осы ұйымға тәуелді болғанда оның қызметі туралы ақпарат алуға мүдделі;

6) мемлекеттік органдар ресурстардың бөлінуі және ұйымның қызметі туралы ақпарат алуға мүдделі. Оларға сондай-ақ ұйымның қызметін реттеу, салық салу саясатын, ұлттық кірістің мөлшерін және т.б. белгілеу үшін қажет;

7) қоғамда қажеттілік туындайды, өйткені ұйымдар халықты жұмыспен қамтиды және жеткізушілерді қолдайды, осылайша олар экономикаға көп тәсілмен елеулі үлес қосады. Қаржылық есептілік ұйымдардың әл-ауқатын жақсарту, сондай – ақ олардың қызмет ауқымының кеңеюі қатысындағы үрдістер мен соңғы жетістіктер туралы ақпаратпен қамтамасыз етіп, қоғамға көмектеседі [4,18 б.].

Сөйтіп, қаржылық есептілікті пайдаланушыларды қысқаша талдау олардың мүдделерінің, мақсаттары мен шешімдерінің әр түрлі болуына байланысты қарамастан, ұйымға белгілі бір мүддесі бар барлық пайдаланушыларды бір жағдай біріктіреді –оларға өздері осы ұйымға қатысты қабылдайтын шешімдері пысықталмаған, негізді және орынды болуы үшін ақпарат қажет. Қысқаша айтқанда, ақпарат өздігінен пайда болмайды, бұл жерде ақпарат қалыптасатын ақпараттық шикізат түріндегі ақпараттық база тілге тиек етіледі. Оның әр түрлі анықтамасы қолданылады, олардың ең сыйымдысы: ақпарат – бұл өзі жататын саладағы белгісіздікті азайтатын мәліметтер делінген. Басқаша айтқанда, ақпарат –бұл қоймадағы тауар сияқты даяр түрде болмайтын, тұтынушыларға ақпараттық шикізаттан, яғни ақпараты бар деректерден алынатын жаңа білім.

Қаржылық есептілікті әр түрлі пайдаланушылар тобының барлық ақпараттық қажеттілігін қанағаттандыра алмайтындықтан, онда барлық пайдаланушылардың жалпы қажеттілігіне жауап беретін ақпарат ұсынылады. Инвесторлар ұйым үшін капитал жеткізетіндіктен, олардың қажеттілігін қанағаттандыру үшін берілетін ақпарат қаржы есептілігін басқа да пайдаланушылардың көптеген қажеттілігін де қанағаттандырады. Қаржылық есептілік жылына бір реттен сирек емес жасалып, табыс етіледі.

Қаржылық қортынды есеп беру мәліметтері акционерлерге, кредиторларға осы ұйымда ақша қаржаттары болады ма, болмайды ма, - деген шешім қабылдауға көмектеседі. Ұйым басқарушыларына басқару шешімдерін қабылдау үшін қажет.

Ұйымның басшылығы қаржылық есептілікті дайындап, оны табыс ету үшін жауап береді. Ол жоспарлау, шешім қабылдау және бақылау жөніндегі өзінің міндеттерін жүзеге асыруға көмектесетін қосымша басқарушылық және қаржы ақпаратына қол жеткізе алса да, басшылық қаржы есептілігіндегі ақпаратқа мүдделі.

Қазіргі нарықтық қатынастар жағдайында қаржылық есептілік рөлі басқару шешімдерін қабылдау, ұйымның нарықтағы жағдайын анықтау кезінде өте маңызды болмақ.

Ұйымның қаржылық есептілігін пайдаланушылардың әр түрлі қызығушылығына қарамастан ұйымның қызмет етуінің негізгі шарты болып капиталдың жеткілікті көлемде бар болуы табылады. Сондықтан негізгі талап капитал иегерлері мен басқа инвесторлардың ұсынылған ақпаратқа көңілдерінің қанағаттануы болып табылады [5, 570 б]. Жалпы айтқанда, пайдаланушылар 1-кестеде көрсетілген ақпараттарға қызығушылық танытады.

1-кесте. Қаржылық есептілік мәліметтерінің пайдаланушылар үшін маңызы

№	Есептілік мәліметтері	Пайдалылығы
1	Экономикалық ресурстары (активтер құрамы)	Болашақта ұйымның кіріс және ақша қаражаттарын алу мүмкіндігін бағалау
2	Қаржылық құрылымы (ұйымның міндеттемелері мен капиталының арақатынасы)	Қарыз қаражатының келешекке қажеттілігін бағалау және болашақта алынатын пайда мен ақша қаражатын мүдделі тараптардың арасына тарату, ұйымның сырттан инвестицияны тартудың потенциалдық икемділігін бағалау
3	Өтімділік және төлем қабілеттілік коэффициенттері	Ұйымның қысқа және ұзақ мерзімді міндеттемелерін төлеу мүмкіндіктерін бағалау
4	Рентабельділік және іскерлік белсенділік коэффициенттері	Ұйымның ресурстарды тиімді пайдалану тиімділігін бағалау
5	Қаржылық жағдайындағы өзгерістер	Ұйымның операциялық, инвестициялық және қаржылық қызмет нәтижесінде алынған ақша ағынын бағалау, ұйымның ақша қаражаттарына деген болашақ қажеттілігін болжау
Ескерту – зерттелген әдебиеттер негізінде автормен құрастырылған		

1-кестеде көрсетілгендей, есептілік мәліметтері сыртқы пайдаланушыларға ұйымның қызметінің тиімділігін бағалаумен қоса шаруашылық қызметінің экономикалық талдауын жасау үшін

қолданылады. Сонымен қатар, есептілік шаруашылық қызметті жедел басқару үшін және алдағы кезеңді жоспарлау және болжаудың негізгі базасы ретінде қызмет етеді.

Бухгалтер ұйымның қаржылық есептілігін құрып, оны сыртқы пайдаланушыларға және басшыларға ұсынған кезде, олар осы мәлімет негізінде түрлі қаржылық жағдайды және іскерлік белсенділікті анықтайтын талдамалар жасай алады. Қаржылық жағдай туралы талдамалар ұйымның экономикалық-перспективалық дамуына ықпалы зор. Нарықтық экономика жағдайында ұйымның қаржылық жағдайына талдау жүргізгенде келесілерді қамту керек:

- қаржылық жағдайды жалпы бағалануы және оның есептік кезең ішіндегі өзгерісі;
- активтер мен олардың құралу көздерінің бір-бірімен сәйкестігін меңгеру, оларды рационалды орналастыру және тиімді пайдалануы;
- айналым капиталының көлемі және оның ағымдағы міндеттемелерге қатысты оның өсу не кемуі;
- қаржылық есептесу және кредиттеу тәртіптерінің сақталуы;
- ұйымның активтері мен олардың міндеттемелерінің құрылымын меңгеру;
- ағымдағы активтер, оның ішінде дебиторлық берешек және қорлардың айналымдылығын есептеу;
- ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігінің абсолюттік және қатыстық көрсеткіштерін, баланстың өтімділігін анықтау;
- ұйымның табыстылығын бағалануы;
- ұйым табыстылығына қатысты көрсеткіштерді есептеу және оларға әсер ететін факторлардың сол деңгейде өзгеруі;
- ұйымның іскерлік белсенділігінің анықталуы;
- ұйымның қаржылық тұрақтылығының қысқа және ұзақ мерзімді болжамы.

Сөйтіп, қаржылық есептілік пайдаланушылардың кең ауқымына экономикалық шешім қабылдау үшін қажет. Ақпаратқа экономикалық шешім қабылдау үшін пайдаланушыларға қажетті бүкіл ақпарат кірмейді.

Қаржылық есептілікті пайдаланушылар қабылдайтын экономикалық шешімдер ұйымның ақша жасау қабілетін, сондай –ақ ақшаны уақытында әрі тұрақты жасау қабілетін бағалауды қажет етеді. Мысалы, бұл ұйымның өз қызметкерлеріне, жеткізушілерге төлеуге қабілеттілігін, сыйақы төлеуді, қарыздарды өтеп, кірісті өзінің меншік иелерінің арасында бөлуді қамтамасыз ететін қабілетін анықтайды.

Пайдаланушыларда ұйымның қаржылық жай – күйін және оның қаржы жағдайындағы өзгерістерді шынайы көрсететін ақпаратпен қамтамасыз етілген жағдайда, олар ұйымның ақша мен оның баламаларын жасау қабілетін жақсы бағалай алады. Алайда коммерциялық құпияны қорғау туралы заңды пайдаланушылар алатын қаржы ақпаратының көлемін шектейді, ал кейбір пайдаланушылар (тергеу органдары, тексерушілер, аудиторлар) өкілеттігі болған жағдайда қаржы есептілігіндегі ақпаратқа қосымша ақпарат талап ете алады. Ал пайдаланушылардың көпшілігі қаржы ақпаратының негізгі көзі ретінде қаржы есептілігіне сенім артады.

Сондықтан, нарықтық экономика жағдайында қаржылық есептілік ұйымның қызметі туралы қаржы ақпаратының жалғыз жүйелі көзіне, әр түрлі ұйымдастыру – құқықтық нысандағы шаруашылық жүргізуші субъектілер коммуникациясының негізгі құралына және басқарушылық шешім қабылдау үшін қажетті кейінгі талдамалы есептердің ақпараттық базасына айналып отыр.

Әдебиеттер

1. «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» ҚР заңы (2016 жылғы 01 қаңтардағы өзгерістермен) <http://online.zakon.kz/Document/?doc>.
2. Халықаралық қаржылық есеп стандарттары <http://www.minfin.gov.kz/irj/go/km/docs/documents>.
3. Назарова В.А., Жапбарханова М.С. Бухгалтерлік есеп: Оқулық/Авт. В.Л.Назарова, жалпы ред. басқарған С.С.Сатыбалдин. - Алматы: Алматыкітап баспасы, 2011.
4. Дүйсембаев К.Ш. Қаржы есептілігін талдау: Оқулық. - Алматы: Экономика, 2011.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Управленческий учет как самостоятельная область знаний, имеющая системность, высокую информативность, заявил о себе на крупных предприятиях экономически развитых стран. С объединением рынков, продуктов и потребителей усложнилось управление деятельностью организации. Эффективное управление хозяйственной деятельностью стало возможным при создании такой информационной системы, в которой наряду с информацией учетного характера о фактах хозяйственной жизни формируется, моделируется, интерпретируется информация, имеющая ценность для принятия рациональных управленческих решений, определяющих будущее состояние предприятия.

Анализ основополагающих работ по теории производственного и управленческого учета показывает, что пока еще не сложилось единое понимание сущности управленческого учета и эти мнения описаны в работах Астафьева [1], И.В.Голованов А.А. [2], Вахрушина М.А. [3], Друри К. [4], Карпова Т.П. [5], Нургазина Ж.К. [6], Новиченко П.П. [7], Тайгашинова К.Т. [8], Хорнгрен Ч.Т., Дж.Фостер, Ш. Датар [9].

Выделение управленческого учета в отдельную подсистему бухгалтерского учета имеет скорее концептуальный характер и является ценным для развития теории, методологии учета, практического применения и решения задач управления, стоящих перед предприятиями независимо от отраслевой принадлежности, в условиях их адаптации к рыночным отношениям. Чтобы внести определенную ясность по кругу обозначенных вопросов, сформулировать собственный подход к концептуальным положениям управленческого учета, рассмотрены все многообразие его суждений, всю палитру мнений с позиций как иностранных, так и отечественных ученых.

По мнению Нургазиной Ж.К., управленческий учет – это установленная в рамках организации система сбора, регистрации, обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений, применяемая заинтересованными пользователями в процессе планирования, управления и контроля за этой деятельностью. При этом информация формируется не только из данных производственного учета, как обычно утверждается во всех публикациях, но могут быть использованы данные финансового, статистического и налогового учета, то есть всей учетной системы [6].

Как считают зарубежные экономисты Хорнгрен Ч.Т., Дж.Фостер, управленческий учет – это идентификация, измерение, сбор, систематизация, анализ, разложение, интерпретация, и передача информации, необходимой для управления какими-либо объектами [9].

По мнению Жарикова Л.А. [10], управленческий учет представляет собой процесс выявления, измерения, накопления, анализа, переработки и передачи информации о хозяйственной деятельности предприятия, используемой для планирования, управления и контроля.

Это и подчеркивают Кукукина И.Г., Гарусова Л.А. «он выполняет задачи системного подхода к идентификации, измерению, сбору, анализу, подготовке, интерпретации и передаче информации, необходимой руководителю при выполнении его функций» [11].

Как видно из двух мнений главное в управленческом учете – это подготовка информации для внутренних пользователей для планирования и контроля.

Цикл планирования затрат и контроля желаемой прибыли начинается с инициативного планирования и повторяется в новом качестве после анализа отклонений от плана.

Система управленческого учета применима везде: в производстве, торговле, сервисном обслуживании, ориентированном на получение прибыли, а также в государственных учреждениях и других неприбыльных организациях. Принятие какой-либо системы будет означать, что именно она отражает отношение руководства к управлению и контролю запасов и расходов, установлению

цен и планированию ассортиментной политики, прибыли. Главное – проектирование такой системы управленческого учета, которая не просто накапливает затраты, а еще и способна поддерживать корпоративную стратегию.

Основные задачи управленческого учета:

- Учет наличия материальных, трудовых, финансовых ресурсов и предоставления информации по ним менеджерам;
- Учет затрат и доходов и отклонений по ним от устных норм, стандартов, смет как по организаций в целом, так и по структурным подразделениям, центрам ответственности, группам изделий, технологическим решениям;
- Исчисление различных показателей, фактической себестоимости продукции и отклонений их от нормативных и плановых показателей;
- Определение финансовых результатов деятельности отдельных структурных подразделений;
- Контроль и анализ – финансово-хозяйственной деятельности предприятия и структурных подразделений;
- Планирование финансово-хозяйственной деятельности;
- прогнозирование и оценка прогноза;
- Составление управленческой отчетности и представление ее административному персоналу для управления производством и принятия решений на перспективу.

Выявление резервов производства, конкуренция между производителями меняли управленческие функции. Внедрение системы калькулирования переменных затрат («директ-костинг») и организация учета по центрам ответственности обогатили систему калькуляционного учета, сменили его ориентацию с составления официальной отчетности на принятие текущих управленческих решений. Управленческий учет унаследовал от калькуляционного передовые методы учета. Это позволило ему успешно внедриться в практику организаций и превратиться в активный инструмент оптимизации производства, позволяющий извлекать приемлемую прибыль.

Основные отличия финансового и управленческого учета заключаются в следующем [12]:

- Основные пользователи информации;
- Способы отражения учетной информации;
- Свобода выбора;
- Единицы измерения;
- Основные объекты учета;
- Частота составления отчетности;
- Степень надежности;
- Обязательность ведения учета;
- Степень ответственности.

Взаимодействие управленческого и финансового учета достигается на основе преемственности и комплексного использования информации, единства норм и нормативов, дополнение информации одного вида учета другим; приближение учетной информации к местам принятия решений; единый подход к разработкам задач управленческого и финансового учета.

Бухгалтерский учет, в частности финансовый учет, регламентирован законодательством, его главное назначение заключается в обеспечении внешних пользователей информацией, отражаемой в финансовой отчетности. Однако, управленческий учет не регулируется законодательно и является коммерческой тайной для третьих лиц.

Все элементы метода действуют между собой и направлены на решение задач управления.

Система управленческого учета, включает в себя компоненты видов учета: бухгалтерского, оперативного, налогового, статистического. Взаимосвязь этих систем учета показана на рисунке 1.

Данная схема показывает, что управленческий учет наполняется из этих источников информации, состоит из нескольких подсистем, элементы которых и являются его составными частями. Причем эта информация в рамках управленческого учета интерпретируется, анализируется, употребляется в управлении и улучшении показателей деятельности организации, структурных подразделений.

По мнению П.П.Новиченко, организация учета, позволяет осуществить текущий контроль за затратами на производство, поскольку фактические затраты в текущем учете сопоставляются с нормативными и выявляются отклонения от норм. Использование этой информации дает возможность принимать в оперативном порядке необходимые решения в управлении себестоимостью продукции [7].

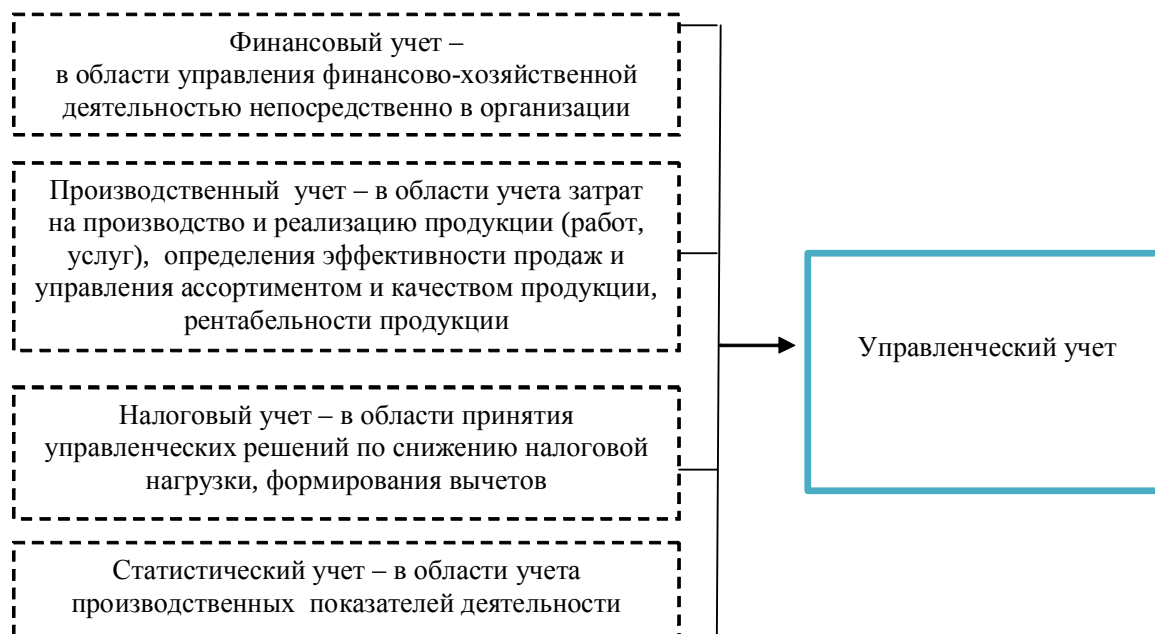


Рис. 1. Взаимосвязь управленческого учета с другими системами учета

В связи с этим учетная информация, по мнению П.П.Новиченко, с точки зрения, ее использования может быть подразделена на три вида [7, с.102].

Первый вид – информация, необходимая для фиксации хода производства и уровня затрат на производство, не требующая реагирования со стороны работников управления, минуя руководителя и направляемая непосредственно в бухгалтерию организации. Примерам такой информации может служить сведения о фактических затратах на производство в пределах действующих норм затрат. Такая информация передается в компьютеры, которые преобразуют ее, и создают результатную информацию, используемую для составления отчетности и ее анализа.

Второй вид - информация об отклонениях от установленных нормативов, по которым разработанными ранее программами предусмотрены типовые решения для ликвидации отклонений и автоматическое регулирование процесса производства. Такая информация вводится с первичных документов и поступает на компьютер, в которой предварительно вводится нормативные данные. Любое отклонение фактических данных от нормативных, вызывает соответствующую реакцию, передаваемую управляющим устройством в виде, например, скорректированной программы работы цехов и участков.

Третий вид - информация об отклонениях от установленных нормативов, не предусмотренных программой, по которой должно быть принято решение руководителя. Информация поступает главным образом в виде первичных документов, учетных регистров и других носителей информации. Поступающая информация переводится на технические носители информации. Такая информация обрабатывается обязательно с участием специалиста, если процесс предварительно не запрограммирован или программа не предусмотрела данного отклонения.

При такой организации учета становится возможным управление затратами на производство

и себестоимость продукции по отклонениям, когда рассматриваемая и принимаемая первичная документация, отражающая расход в пределах действующих норм, фиксируется экономическими службами организации, а в подразделениях организации все внимание специалистов (бухгалтеров, финансистов и других) сосредоточено на выявлении отклонений от норм, выявление причин и виновников (инициаторов) отклонений и установлении наиболее существенных отклонений с целью принятия необходимых решений.

Выявление резервов снижения себестоимости продукции возможно на основании данных, получаемых в процессе анализа хозяйственной деятельности предприятия. При этом изучение издержек производства имеет исключительно важное значение.

В последнее время с развитием новых форм хозяйствования, широко обсуждаются проблемы улучшения учета затрат, вносятся конкретные предложения по улучшению его методики.

Голованов А.А. отмечает, что повысился интерес к методу учета затрат «директ-костинг» (ограниченной себестоимости), применяемому большей частью предприятиями США и Германии. Ограниченная себестоимость включает лишь переменные затраты (основные материалы, сырье, технологическая энергия, топливо, износ инструментов, основная заработная плата при сдельной оплате труда). Именно эти затраты требуют усиленного контроля по сравнению с постоянными. Последние начисляются равными суммами за равные промежутки времени [2, с.307].

Следует особо подчеркнуть, что функционирование системы управленческого учета должно быть подчинено необходимости эффективного механизма управленческого контроля по центрам ответственности, обеспечивающего возможность активного управления современным предприятием.

Сущность управленческого учета заключается в организации и функционировании информационной системы организации, обеспечивающей эффективное управление хозяйственной деятельностью.

Концепции управленческий учет представляет собой систему экономической информации о ресурсах, затратах и доходах по различным объектам управления, представленной в различных аналитических группировках и по различным признакам. Это позволяет выявить все факторы, влияющие на затраты, объем производства, объемы продаж и прибыль организации, воздействовать на них. В управленческом учете формируется информация как фактического, так и прогнозируемого характера. Ее основное назначение – обеспечение принятия рациональных управленческих решений, направленных на получение высоких экономических результатов и достижение тактических и стратегических целей, эффективное управление структурными подразделениями. Обозначенная концепция соответствует всем требованиям управления согласно сложившимся условиям внутренней и внешней среды [7, с.25].

Таким образом, главной особенностью управленческого учета является то, что управленческий учет связывает процесс управления, с учетным процессом, то есть является важным элементом системы управления предприятием и функционирует параллельно с системой финансового учета. Объекты управленческого учета отражаются в информационной системе организации с помощью соответствующих приемов. К ним относятся традиционные методы учета (документирование, инвентаризация, группировка, оценка и калькулирование, счета и двойная запись) и специфические методы планирования, нормирования, контроля, анализа. В управленческом учете все эти приемы работают взаимосвязано для выполнения предприятиями и ее структурными подразделениями ранее установленных заданий в целях эффективности деятельности.

Литература

1. Управленческий учет: учебник / Астафьева И.В.; Алматы: «Экономика», 2011.
2. Голованов А.А. Управленческий учет: учебник / Голованов А.А.; Алматы: «Экономика», 2007.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. - М.: Омега - Л, 200 г.
4. Друри К. Управленческий учет для принятия решений.- Москва: «ЮНИТИ», 2003.
5. Карпова Т.П. Управленческий учет: учебник для вузов. - М.: Инфра-М, 2009 г.
6. Нургазина Ж.К. Управленческий учет: учебное пособие. - Астана: КАТУ, - 2013. - 362 с.

7. Новиченко П.П. Управленческий учет: учебно-практическое пособие / П.П.Новиченко; Алматы: «Экономика», 2003.
8. Тайгашинова К.Т. Управленческий учет: учебное пособие / К.Т. Тайгашинова; Алматы, Экономика. - 2011.
9. Хорнгрен Ч.Т., Дж.Фостер., Ш. Датар Управленческий учет - Питер, 2007.
10. Жарикова Л.А. Управленческий учет: Учеб. пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004.
11. Кукукина И.Г., Гарусова Л.А. Управленческий учет. - Иваново: Иваново», 1997.
12. Безруких П.С. Бухгалтерский учет. - М.: «Бухгалтерский учет», 1996.



УДК 330.44.1

Г. Исахова, аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫН ТАЛДАУ ӘДІСТЕМЕСІ

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың кең таралған әдістемелері негізінен қаржылық есептіліктің екі нысанын – бухгалтерлік баланс пен пайда мен зияндар туралы есепті зерттеуге негізделген. Талдаушылар тарапынан осы уақытқа дейін қаржылық есептіліктің басқа нысандарын (Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп; Капиталдағы өзгерістер туралы есеп) талдауға, олардың талдамалық мүмкіндіктеріне тиісті көңіл бөлінбей келеді. Бірақ аталған есеп нысандарын талдау бухгалтерлік баланс пен пайда мен зияндар туралы есепті талдау нәтижелерін толықтыруға, пайданың шынайы ақшамен қамтамасыз етілуін бағалауға, мүліктің құрамы мен құрылымындағы өзгерістердің себебін түсіндіруге мүмкіндік береді.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп (қаржы есептілігінің қалған нысандарымен бірге) пайдаланушыларға компанияның таза активтеріндегі өзгерістер, оның өтімділігі мен төлем қабілеттілігі, ақша қаражаттарының кірісі мен шығысының арақатынасын бағалауға мүмкіндік береді.

Дүйсембаев К.Ш. «Қаржы есептілігін талдау» оқулығында: талдау әдісі – бұл кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттыру мақсатымен экономикалық ақпараттар жүйесін арнайы тәсілдермен өңдеу арқылы кәсіпорын қызметінің нәтижесіне факторлардың әсерін кешенді, жүйелі оқу мен есептеу, жалпылау: ал, әдістеме дегеніміз қандай да бір тапсырманы тиімді жүзеге асырудың тәсілдерінің, тәртіптерінің жиынтығы– деген анықтама береді [1, 89 б.]

Ақша қаражаттарының қозғалысын кешенді талдау әдістемесі келесі кезеңдерді қамтиды:

- талдау объектісін анықтау;
- ақша қозғалысын талдаудың мақсаттары мен міндеттерін айқындау, талдау жоспарын дайындау;
- ақша қозғалысы сипатталатын көрсеткіштер жүйесін белгілеу;
- қажетті ақпаратты жинау мен оны тексеру;
- есептелген көрсеткіштерді жоспармен, өткен жылғы деңгеймен, басқа кәсіпорын көрсеткіштерімен, сала көрсеткіштерімен салыстыру;
- ақша қозғалысына факторлардың әсерін есептеу;
- ақша қаражаттарын пайдалану тиімділігін арттырудың пайдаланылмаған және басым резервтерін анықтау;
- анықталған резервтерді енгізудің нәтижелерін есептеу және оны жүзеге асыру шараларын қарастыру.

Теория мен тәжірибе тұрғысынан аналитикалық зерттеулерді осындай кезектілікпен жүргізу неғұрлым оңтайлы болып саналады.

Ақша ағымдарын талдаудың мақсаты – ақша ағымының кірісі мен шығысын талдау негізінде

оның қажетті шамасын анықтау, ақша ағымының көлеміне, құрамы мен құрылымына әсер етуші объективті және субъективті факторларды анықтау.

Ақша ағымын талдаудың міндеттері:

- ұйымның ақша ағымының оңтайлылығын бағалау;
- қызмет түрлері бойынша ақша ағымын бағалау;
- ақша қаражаттарының қозғалысының құрамын, құрылымын, жұмсалыу бағыттарын бағалау;
- ақша қаражаттарының кірісінің көздері мен жұмсалыу бағыттарын анықтау;
- ақша ағымының қалыптасуына әсер ететін факторларды анықтау;
- таза ақша ағымының таза пайдадан ауытқуының себептерін анықтау;
- ақша қаражаттарын пайдалану тиімділігінің резервтерін анықтау.

Ақша қаражаттарының қозғалысын талдау барысында келтірілген талдау бағыттарының тереңдігіне, мақсатына қарай талдаудың арнайы әдістері мен тәсілдерінің жиынтығы қолданылады.

Кәсіпорынның қаржылық–шаруашылық қызметін талдау (экономикалық талдау) микроэкономикалық деңгейде шешімдер қабылдаудың негізі болып саналады. Бірақ талдаудың бұл түрін зерттелетін объектіні құрамдас бөліктерге бөліп, тек сипаттау деп түсінбеу қажет. Себебі кез-келген экономикалық субъект өз ішіндегі және сыртқы ортамен көптеген байланыстардан тұратын күрделі жүйе. Бұл байланыстарды қарапайым түрде анықтау мен сипаттау тәжірибеге елеулі үлес қоспайды. Бұл жерде ең бастысы: аналитикалық іс-әрекеттер арқылы кәсіпорын қызметінің негізгі сипаты мен бағыттарын анықтап, болашаққа жобалар құру, осы жобалар негізінде өндірістік қаржылық жоспарлар құрып, олардың жүзеге асырылуын бақылау мен айқындауға қол жеткізу [2, 68 б.].

Ақша қаражаттарын талдау барысында қаржылық талдау тәжірибесінде кеңінен қолданылып жүрген өзіндік әдістерді кеңінен қолдануға болады. Олардың арасында ең жиі қолданылатын алты әдісін атап көрсетуге болады. Ол әдістердің мәнінен, қолданылуына А.С.Исмаилованың оқулығында кеңінен тоқталған [3, 26 б.]:

- 1) көлденең (уақыттық) талдау;
- 2) тік (құрылымдық) талдау;
- 3) трендік талдау;
- 4) коэффициенттерді (салыстырмалы көрсеткіштерді) талдау;
- 5) салыстырмалы (кеңістіктік) талдау;
- 6) факторлық талдау.

Көлденең талдау– ағымдағы деңгейді (қаржылық есептілік көрсеткіштерін) алдыңғы деңгеймен салыстыру арқылы абсолютті және салыстырмалы ауытқуларды анықтау. Оның көмегімен ағымдағы деңгейдің салыстырылып отырған деңгеймен салыстырғанда қаншаға көп не кем екені анықталады. Талдаудың осы әдісінің көмегімен ақшаның кірісі мен шығысының динамикасы, арту қарқыны анықталады.

Тік (құрылымдық) талдау – жиынтық көрсеткіштің құрылымын анықтау. Мұндай талдау көмегімен ақшаның кірісі мен шығысының құрылымы, жалпы кірістегі әр қызмет түрінің үлесі, ондағы құрылымдық ауытқылар анықталады.

Трендтік талдау – ағымдағы деңгейді алдыңғы бірнеше кезеңмен салыстыру, динамика қатарын талдау негізінде көрсеткіштің негізгі тенденциясын анықтау. Құбылыстың тенденциясын анықтаудың келесідей тәсілдері қолданылады (статистика курсынан белгілі):

- іріленген тұрақты кезеңдердің орташасын есептеу;
- жылжымалы кезеңдердің орташасын есептеу;
- ең төменгі квадраттар әдісінің көмегімен аналитикалық теңестіру.

Трендтік талдау көмегімен ақша ағымдарының болашақтағы деңгейі болжанады, болашаққа жоспарлар құрылады.

Салыстырмалы (кеңістіктік) талдау – құрылымдық бөлімшелердің, еншілес кәсіпорындардың көрсеткіштерін өзара салыстыру; қол жеткізілген деңгейді бәсекелес кәсіпорындармен, сала бойынша орташамен, ең жақсы көрсеткіштермен салыстыру.

Факторлық талдау – нәтижелік көрсеткішке жекелеген факторлардың әсерін талдау. Жалпы

алғанда, ақша қозғалысын факторлық талдаудың міндеттеріне келесілерді жатқызуға болады:

- 1) ақша қозғалысына әсер етуші факторларды бөліп алу;
- 2) факторларды жіктеу мен жүйелеу;
- 3) нәтижелік және факторлық көрсеткіштер арасындағы байланыстарды үлгілеу;
- 4) ақшаның кірісіне факторлардың әсерін есептеу және оның орнын бағалау.

Мысалы, ақша ағымдарының деңгейіне, сомасының өзгеруіне факторлардың әсерін талдау (өнім сатудан түскен түсімге сату көлемі мен бағаның әсерін анықтау, ақша қаражаттарының рентабельділігіне, айналымдылығына айналымдылығына факторлардың әсерін талдау).

Коэффициенттерді (салыстырмалы көрсеткіштерді) талдау – жекелеген баптардың (бөлімдердің) өзара үйлесімі мен қатынасын, ақша қаражаттарын пайдалану тиімділігі мен интенсивтілігін сипаттайтын арнайы салыстырмалы көрсеткіштерді есептеу әдісі.

Талдау барысында ақша қаражаттарымен қамтамасыз етілуді, оларды пайдалану тиімділігін сипаттаушы қаржылық коэффициенттерді келесідей топтастыруға болады:

1. Өтімділік көрсеткіштері компанияның міндеттемелерін өтеуі мен өзінің операциялық шығындарын жабу деңгейін сипаттайды. Ақша қаражаттарына қатысты ең танымал көрсеткіш – абсолюттік өтімділік коэффициенті.

Абсолюттік өтімділік коэффициенті кәсіпорынның қысқа мерзімді міндеттемелерінің қандай бөлігі қажет болған жағдайда қолда бар ақша қаражаттары мен олардың баламаларымен (А) бірден өтеле алатынын сипаттайтын төлем қабілеттіліктің ең «қатал» көрсеткіші. Абсолюттік өтімділік коэффициенті келесідей есептеледі:

$$K_{абс.} = \frac{A}{КММ}. \quad (1)$$

Әдетте, көрсеткіштің деңгейінің $\geq 0,2-0,25$ деңгейінде болуы қалыпты саналады [4, 158 б.]. Дегенмен, кәсіпорын шоттарында ақша қаражаттарының қандай да бір сомасының болуы ағымдық міндеттемелерді өтеу кестесімен байланысты: салықтарды төлеу, несиенің пайыздары мен негізгі бөлігін қайтару, жалақы төлеу, жабдықтаушылармен есеп айырысу және басқа. Ешқандай кәсіпкер ағымдық міндеттемелердің 20-25% бөлігін бірден өтеуге жеткілікті соманы айналыстан алып, ақша қаражаты түрінде сақтап отыра алмайды.

Қандай да бір уақыт аралығындағы (ай, тоқсан) ақша ағымының ырғақтылығына баға беру үшін ақша ағымының өтімділігінің коэффициенті ($A_{а.ө.}$) есептеледі:

$$A_{а.ө.} = \text{Кезең ішіндегі ақшаның кірісі/кезең ішіндегі ақшаның шығысы} \quad (2)$$

Коэффициенттің мәні 1-ден жоғары болса, онда кәсіпорын өзінің міндеттемелерін оң ақша ағымы есебінен өтей алады деген сөз.

Сонымен қатар келесідей арнайы көрсеткіштерді де есептеуге болады:

- ақша қаражаттарымен қамтамасыз етілу коэффициенті – кәсіпорын ақша қаражаттарының қосымша кірісінен қанша уақыт бойы жұмыс істей алатынын сипаттайды (ақша қаражаттары орта шамасы/операциялық қызметтен ақша шығысы);

- операциялық қызметтің ақша ағымының міндеттемелерді жабу деңгейінің коэффициенті (операциялық қызмет таза ақша ағымы/Қаржылық қызметтен ақша шығысы). Коэффициенттің мәнінің жоғары болуы кәсіпорынның өз міндеттемелерін меншікті қаражат есебінен өтеу қабілетін көрсетеді.

2. Искерлік белсенділік көрсеткіштері компанияның өз активтерін басқару тиімділігін сипаттайды. Ақша қаражаттарының айналымдылығы (A_a) және ақша қаражаттарының 1 айналымының ұзақтығы (D_a) есептеледі:

$$A_a = \text{Түсім/Ақша қаражаттарының орташа құны} \quad (3)$$

$$D_a = \frac{365}{D_a}. \quad (4)$$

3. Қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері кәсіпорын мүлкінің құрылымын сипаттаушы арнайы көрсеткіштер жүйесі. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын операциялық қызметтің таза ақша ағымының міндеттемелер сомасына қатынасының коэффициенті (Cash Flow to Total Debt Ratio) сипаттай алады. Бұл көрсеткіш компанияның өз міндеттемелерін операциялық қызметтің нәтижесі арқылы өтеу мүмкіншілігін сипаттайды. Бұл көрсеткіш қаржылық тұрақтылықты сипаттаушы әдеттегі көрсеткіш қаржыландыру коэффициентінің тікелей бәсекелесі. 1966 ж. өзінде-ақ В.Бивер (W.H.Beaver) компаниялардың қаржылық тұрақсыздығын ақша ағынының жиынтық міндеттемелерге қатынасы нақты бейнелей алатынын байқаған [5, 78 б.].

4. Пайдалылық (табыстылық) көрсеткіштері компанияның қызмет нәтижесін (пайда) шығынның, түсімнің, активтердің бірлігіне (100 теңгесіне) қатысты сипаттайды. Г.В.Савицкая ақша қаражаттарына қатысты пайдалылық көрсеткіштерін есептеуде пайданың ақшалай құрамы деген қызықты көрсеткішті есептеуді ұсынады [6, 301 б.]. Пайданың ақшалай құрамы (Cash Flow from Operations to Earnings) келесі қатынаспен есептеледі:

$$\text{Операциялық қызметтің таза ақша ағымы} / \text{Операциялық пайда}. \quad (5)$$

Бұл көрсеткіш операциялық пайданың қай бөлігі нақты ақшалай сипатқа ие, қай бөлігі қағаздағы жазбалар күйінде екенін көрсетеді. Яғни, пайданың қай бөлігі ақшалай түсімдерден тұратынын сипаттайды.

А.И.Гинзбург операциялық қызметтің таза ақша ағымын таза пайдамен салыстыру ұсынады [7, 168 б.]:

$$\text{Операциялық қызметтің таза ақша ағымы} / \text{Таза пайда} \quad (6)$$

Бұл көрсеткіштер кәсіпорын басшылығына кәсіпорында не себепті қағаз жүзінде пайда бар, ал шын мәнінде нақты ақша жоқ болу жағдайын түсіндіру үшін қажет.

Қаржылық коэффициенттерді талдау барысында келесідей сәттерге назар аудару керек: қаржылық коэффициенттердің деңгейіне кәсіпорынның есеп саясаты елеулі әсер етеді; салалар бойынша коэффициенттердің шекті деңгейіне қойылатын талап елеулі құбылуы мүмкін, сол себепті салалар бойынша салыстырмалы талдау жасау қиындық тудырады; салыстыру базасы ретінде алынған нормативтік коэффициенттердің деңгейі шын мәнінде оңтайлы болмауы да мүмкін.

Осылайша, ақша қаражаттарының құрамы мен құрылымын, динамикасын, пайдалану интенсивтілігі мен тиімділігін талдауда бухгалтерлік есептілік формаларының ақпараттық-талдамалық мүмкіндіктері мол. Оларды талдау барысында талдаудың арнайы әдістерін кеңінен қолдануға болады, әдістерді қолдану талдаудың мақсатына, тереңдігіне байланысты.

Әдебиеттер

1. Дүйсембаев К.Ш. Қаржы есептілігін талдау: Оқулық. - Алматы: Экономика, 2011. - 348 б.
2. Баканов А.В., Шеремет А.Д. Экономический анализ: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 458 с.
3. Исмаилова А.С., Байдақов А.Қ. «Қаржылық және басқару талдауы» Оқу құралы. - Астана, 2009. - 164 б.
4. Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций: учебное пособие / Д.А. Панков, Е.А. Головкова, Л.В. Пашковская и др.; под общ. ред. Д.А. Панкова, Е.А. Головковой. - 5-е изд. - М.: Новое знание, 2007. - 631 с.
5. В.Бивер. Анализ финансовой отчетности (ағылшын тілінен аударма). - М.: Экономика, 2006. - 148 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Инфра-М, 2012. - 344 с.
7. Гинзбург А.И. Экономический анализ. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2010. - 208 с.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками всегда был и остается актуальной проблемой для исследований, т.к. реализуя продукцию партнерам, предприятие получает доход – важнейший показатель своей финансовой деятельности. Именно на него и ориентировано все производство.

Все предприятия стремятся к тому, чтобы выпущенная ими продукция была реализована полностью, по хорошей цене и в наилучшие сроки.

Главной целью деятельности предприятия является получение наибольшей прибыли, которая в частности зависит и от выбора надежных партнеров, а также от правильного учета расчетов с ними.

Поставщик – это любое юридическое (организация, предприятие, учреждение) или физическое лицо, поставляющие товары или услуги заказчикам.

Поставщик осуществляет предпринимательскую деятельность в соответствии с условиями заключенного договора поставки, который является одним из видов договора купли-продажи. В соответствии с договором поставки поставщик обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые либо закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием.

Подрядчики - это физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда или государственному контракту, заключаемым с заказчиками в соответствии с ГК РК. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с федеральным законом.

Подрядчик выступает в роли генерального подрядчика, если, исходя из закона или договора подряда, он привлек к исполнению своих обязательств других лиц (субподрядчиков), в этом случае генеральный подрядчик остается ответственным за выполнение работ субподрядчиками.

Договор подряда – это соглашение, в соответствии с которым одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а последний обязуется принять результат работы и оплатить его[1].

Договор подряда является одним из старейших гражданско-правовых договоров. Он был известен еще римскому праву, в котором определялся как найм работы (лат. locatio-conductio operis), то есть рассматривался как разновидность договора найма - наряду с наймом вещей (лат. locatio-conductio rei) и услуг (лат. locatio-conductio operarum).

По своему характеру договор подряда является возмездным, консенсуальным и двусторонне обязывающим.

Различают следующие виды подряда:

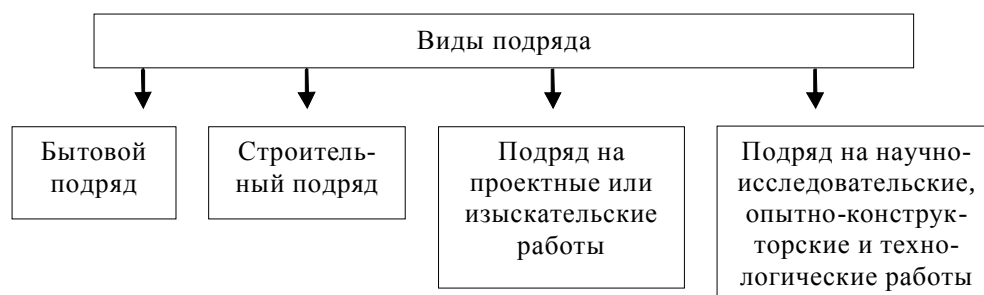


Рис. 1. Разновидности подряда

Правилами о подряде также частично регулируется выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ и возмездное оказание услуг.

Сторонами в договоре подряда являются заказчик, поручающий выполнение определённой работы, и подрядчик, обязующийся выполнить эту работу, в качестве которых, в зависимости от той или иной разновидности подряда, могут выступать сделкоспособные физические и юридические лица, а также индивидуальные предприниматели.

Закон допускает участие на стороне подрядчика нескольких лиц субподрядчиков (соисполнителей). В случае, если предмет договора является неделимым, они несут перед заказчиком солидарную ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств, а также выступают по отношению к заказчику как солидарные кредиторы[2]. Если предмет договора является делимым, а также в иных случаях, предусмотренных законом или договором, каждый из субподрядчиков приобретает права и несет обязанности по отношению к заказчику в пределах своей доли[3].

Генеральный подрядчик и субподрядчик[править | править вики-текст]

Если из закона или договора подряда не вытекает обязанность подрядчика выполнить предусмотренную в договоре работу лично, подрядчик вправе привлечь к исполнению своих обязательств других лиц. В этом случае он играет роль генерального подрядчика, а привлеченные для выполнения работ лица выступают субподрядчиками[4]. Отношения между генеральным подрядчиком и субподрядчиком оформляются договором субподряда.

Объем личного участия генерального подрядчика в общем объеме выполняемых работ определяется договором и может быть ограничен вопросами общего руководства и посредничества между заказчиком и субподрядчиком.

В случае привлечения субподрядчиков в нарушение запрета, установленного законом или договором, подрядчик несет ответственность за убытки, причиненные их действиями[5]. Генеральный подрядчик также отвечает перед заказчиком за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств субподрядчиком, а перед субподрядчиком - за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств заказчика с правом последующего предъявления к субподрядчику или заказчику соответственно регрессного требования[6][7][8].

По общему правилу, ввиду отсутствия договорных отношений, заказчик не вправе предъявлять к субподрядчику прямые требования, связанные с нарушением им договора субподряда, а субподрядчик не вправе предъявлять прямые требования к заказчику, связанные с нарушением им договора подряда[6]. Особенности удовлетворения таких требований определяются законом или договором, а если они не определены - устанавливаются в судебном порядке.

Заказчик вправе с согласия подрядчика заключать договоры на выполнение отдельных работ с другими лицами. Указанные лица несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств непосредственно перед заказчиком, а последний, в свою очередь, отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора перед этими лицами[9]. Таким образом, с фигурой генерального подрядчика на противоположной стороне подрядного правоотношения сопоставима фигура единого заказчика, выполняющего соответствующую функцию на основании договоров, которые он заключает с подрядчиками, проектировщиками, инвесторами. Широко известны и повсеместно действуют службы (дирекции) единого заказчика по строительству жилых домов, объектов коммунального хозяйства и т. д.

Если некоторые другие консенсуальные договоры (например, договор купли-продажи) иногда исполняются в момент их заключения, то для договоров подряда такая возможность исключена: момент совершения сделки и момент выполнения предусмотренных ею работ обязательно отделены друг от друга более или менее продолжительным промежутком времени.

Гражданский кодекс РК определяет подряд как соглашение, по которому одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику в установленный срок, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его (уплатить цену работы). Работа выполняется за риск подрядчика, если иное не предусмотрено законодательными актами или договором.

Подряд относится к числу двусторонне обязывающих и возмездных договоров. Работа по договору подряда осуществляется за риск подрядчика, который заключается в том, что риск случайной гибели или случайного повреждения результата выполненной работы до ее приемки несет подрядчик.

Необходимым условием договора подряда законодатель называет также начальный и конечный сроки выполнения работ. По согласованию между сторонами в договоре могут быть предусмотрены также сроки завершения отдельных этапов работы (промежуточные сроки).

Для строительного подряда существенными условиями также являются обусловленная цена договора и проектно-сметная документация на работы.

Предмет договора строительного подряда - строительные и иные связанные с ними работы, проводимые с целью создания исключительно объектов недвижимости.

Основной признак договора строительного подряда, определяющий его специальный правовой режим, заключается в особом характере выполняемых работ.

Роль заказчика в договоре строительного подряда может исполнять любой участник гражданского оборота, в то время как подрядчиком может выступать только лицо, имеющее специальное разрешение (лицензию) на выполнение строительных работ.

Права и обязанности сторон по данному договору охватывают самый широкий круг вопросов, в т.ч. выходящий за рамки собственно подряда. Для правоотношений по строительному подряду в значительной мере характерно смешение элементов различных договоров (поставки, имущественного найма, оказания услуг, хранения, экспедиции, перевозки, кредитно-расчетных и др.).

Процесс реализации договора строительного подряда предполагает активное участие заказчика (его представителей). Являясь, как правило, собственником земельного участка либо создаваемого объекта, заказчик несет обязанности по созданию подрядчику необходимых условий для выполнения строительных работ.

Необходимое условие договора строительного подряда составляет обязанность подрядчика осуществлять строительство и связанные с ним работы в соответствии с согласованной и утвержденной проектной документацией. Фактически эта документация представляет собой задание заказчика, согласно которому подрядчик должен выполнять работы.

Споры, возникающие из договоров строительного подряда, достаточно часто встречаются в судебной практике. Это заявления о взыскании задолженности за выполненные работы, о признании договора подряда недействительным, незаключенным, заявления о взыскании неосновательного обогащения, процентов за пользование чужими денежными средствами.

В процессе рассмотрения споров, возникающих по договору строительного подряда, зачастую основные разногласия между подрядчиком и заказчиком связаны с вопросом определения цены строительных работ, подлежащей оплате. Данная проблема, несмотря на детальную регламентацию отношений подряда, по-прежнему остается актуальной. При этом возникают различные вопросы: имеет ли подрядчик право требовать от заказчика оплаты выполненных и принятых заказчиком дополнительных работ, не предусмотренных договором подряда; может ли подрядчик требовать оплату выполненных дополнительных работ на основании одностороннего акта выполненных работ, от подписания которого заказчик уклоняется и т.д.?

Согласно ст. 654 ГК подрядчик обязан осуществлять строительство и связанные с ним работы в соответствии с проектной документацией, определяющей объем и содержание работ и другие предъявляемые к работам требования, и сметой, определяющей цену работ.

При отсутствии иных указаний в договоре предполагается, что подрядчик обязан выполнить все работы, указанные в проектной документации и в смете (проектно-сметной документации).

Исходя из смысла данной нормы - цена договора строительного подряда определяется путем составления сметы, представляющей собой постатейный перечень затрат на выполнение работ. Смета определяет объем, содержание работ и другие предъявляемые к ним требования, является неотъемлемой частью договора строительного подряда. При этом предполагается, что проектной документацией учтен весь комплекс работ, а в согласованной сторонами смете учтены все затраты по предстоящим работам.

В соответствии с п. 3 ст. 655 ГК подрядчик вправе требовать пересмотра сметы, если по независящим от него причинам стоимость работ превысила смету не менее чем на десять процентов.

По требованию одной из сторон договор подряда может быть изменен или расторгнут в случае нарушения подрядчиком согласованных сроков выполнения работ.

Анализ судебной практики показал, что в процессе разрешения споров по договору строительного подряда возникают проблемы, связанные с применением норм, регулирующих порядок расторжения и отказа от исполнения договора строительного подряда.

Если во время выполнения работы станет очевидным, что она не будет выполнена надлежащим образом, заказчик вправе назначить подрядчику разумный срок для устранения недостатков и при неисполнении подрядчиком в назначенный срок этого требования отказаться от договора.

Согласно п. 4-5 ст. 654 ГК РК подрядчик, обнаруживший в ходе строительства неучтенные проектно-сметной документацией работы и в связи с этим необходимость дополнительных работ и увеличения сметной стоимости строительства, обязан сообщить об этом заказчику.

При неполучении от заказчика ответа на свое сообщение в течение десяти дней, если законодательными актами или договором не предусмотрен для этого иной срок, подрядчик может приостановить соответствующие работы с отнесением убытков, вызванных простоем, на счет заказчика. Подрядчик, не выполнивший обязанности, установленные пунктом 4 настоящей статьи, лишается права требовать от заказчика оплаты выполненных им дополнительных работ и возмещения вызванных этим убытков, если не докажет необходимости немедленных действий в интересах заказчика, в частности, в связи с тем, что приостановление работы могло привести к гибели или повреждению строящегося объекта.

Существенное возрастание стоимости материалов и оборудования влечет за собой требование подрядчика об увеличении установленной цены. Здесь возможны два диаметрально противоположных варианта: соглашение сторон об изменении договорных условий о цене и выполнение договора по согласованной цене либо отказ заказчика увеличить цену работ и, как следствие, расторжение договора. В случае неуведомления заказчика о значительном изменении стоимости работ подрядчик лишен возможности заявлять требования о взыскании их стоимости.

В силу требований норм закона - письменное согласие заказчика на выполнение дополнительных работ не может являться основанием для взыскания с заказчика их стоимости, если сторонами в установленном статьями 654-655 порядке не внесены изменения в проектно-сметную документацию и смету в связи с необходимостью выполнения дополнительных работ. Договором предусмотрено, что все изменения и дополнения, в том числе касающиеся и изменения объемов, стоимости работ, оформляются в виде дополнительных соглашений, являющихся неотъемлемой частью контракта.

Учитывая, что в материалах дела отсутствуют доказательства согласования сторонами данного условия, а также согласование дополнительной сметы по дополнительным работам, суды должны принимать решения о необоснованности исковых требований в части взыскания стоимости дополнительных работ.

Следует учесть, что при рассмотрении дел, вытекающих из правоотношений по договорам строительного подряда и государственных закупок, следует применять нормы как Гражданского кодекса, так и Закона «О государственных закупках» от 21 июля 2007 года.

Согласно п. 4 ст. 663 ГК РК сдача результатов работ подрядчиком и приемка их заказчиком оформляются актом, подписанным обеими сторонами, а в случаях, предусмотренных законодательными актами, также представителями государственных органов и органов местного самоуправления. При отказе одной из сторон от подписания акта в нем делается отметка об этом и акт подписывается другой стороной.

Односторонний акт сдачи или приемки результатов работ может быть признан судом действительным лишь в случае, если мотивы отказа от подписания акта признаны судом необоснованными.

Анализ судебной практики показывает, что в настоящее время одним из видов санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по договору стороной используется требование, предусмотренное п. 4 ст. 11 Закона «О государственных закупках», когда заказчик при

неисполнении либо ненадлежащем исполнении поставщиками своих обязательств по заключенным с ними договорам о госзакупках обязан не позднее десяти рабочих дней со дня, когда ему стало известно о факте нарушения потенциальным поставщиком или поставщиком законодательства РК о госзакупках, обратиться с иском в суд о признании такого потенциального поставщика или поставщика недобросовестным участником госзакупок.

В силу ст. 11 п. 4 Закона РК «О государственных закупках» Реестр недобросовестных участников государственных закупок представляет собой перечень потенциальных поставщиков, представивших недостоверную информацию по квалификационным требованиям, допустивших нарушение требований ст. 6 настоящего Закона, уклонившихся от заключения договора о госзакупках, а также поставщиков, не исполнивших либо ненадлежащим образом исполнивших свои обязательства по заключенным с ними договорам о госзакупках.

Реестр недобросовестных участников государственных закупок формируется на основании решений судов, вступивших в законную силу.

Кроме того, в абзаце 8 названной нормы Закона указано, что заказчик в случаях, предусмотренных подпунктами 2) и 5) настоящего пункта, обязан не позднее десяти рабочих дней со дня, когда ему стало известно о факте нарушения потенциальным поставщиком законодательства РК о госзакупках, направить в уполномоченный орган сведения о таком потенциальном поставщике и обратиться с иском в суд о признании такого потенциального поставщика недобросовестным участником госзакупок.

Императивной нормой установлен специальный срок для обращения с иском по основаниям, предусмотренным ст. 10 названного Закона. Тем не менее на практике при установлении судами нарушений, различных существенных недостатков недобросовестным поставщикам удается избежать ответственности в связи с несоблюдением заказчиками десятидневного срока обращения в суд.

Литература

1. Варламова В.В. Вычет НДС по исправленным счетам-фактурам 2012, № 8, с. 47-49.
2. Гупалова Татьяна Николаевна, Совершенствование организации учета расчетов с контрагентами // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. - 2012. - № 12, с. 12-13.
3. Демина И.Д. Моделирование зависимости образования дебиторской задолженности от источников финансирования [Текст] / Демина И.Д., Лейпи А.Р. // Экономический анализ: теория и практика. 2010. - № 41(206). - с. 18.
4. Калашникова Е.Е. Новые счета-фактуры: разъяснение нормативной базы. Бухгалтерский учет № 9 - 2012 с. 88-90.
5. Солдатова Ольга, Как поступать со счетами фактурами, если сведения в них не соответствуют реальной поставке главБух, № 21.2012 - с. 40-41.



СОСТАВ ЗАТРАТ ВКЛЮЧАЕМЫХ В СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ

Учет затрат на строительно-монтажные работы по калькуляционным статьям ведется по объектам учета. Выбор объектов учета затрат имеет большое значение для организации планирования и аналитического учета затрат на производство строительно-монтажных работ, контроля за затратами и определения результатов работы коллектива (бригады, участка).

Для определения затрат на строительство по строительному участку и в целом по объекту группируются по принадлежности и строительному участку, а внутри строительных участков по видам работ.

Классификация затрат представлена в таблице 1.

Таблица 1. Классификация затрат

Вид классификации	Подразделение затрат
1. По периодичности возникновения	Текущие и единовременные
2. По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные
3. По отношению к объему производства	Переменные и постоянные
4. По способу включения в себестоимость продукции	Прямые и косвенные

Выбор объектов аналитического учета затрат должен определяться характером подотраслей строительного производства, то есть составом его продукции, организацией и технологическими особенностями ведения работ.

Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. отмечают «критерием выбора объекта является возможность получения информации, необходимой для калькулирования себестоимости строительной продукции, для анализа и контроля затрат по местам их возникновения и ответственным лицам, для изыскания резервов их снижения» [1]. В связи с этими объектами учета затрат на производство строительно-монтажных работ могут быть:

1. Законченные и сданные заказчикам здания, сооружения и другие объекты строительства, при этом затраты включаются в калькуляцию себестоимости строительного объекта по прямому признаку.

2. Группа однотипных объектов в пределах участка производителя работ. Для калькулирования себестоимости объектов строительства между ними распределяются пропорционально их сметной стоимости.

3. Производственный комплекс (часть объекта строительства), подлежащий обособленной сдаче, для калькулирования себестоимости работ суммируются затраты по всем комплексам в пределах объекта строительства после его завершения.

4. Виды работ и конструктивные элементы в пределах объекта строительства – затраты включаются в себестоимость вида работ и определяется себестоимость калькуляционной единицы.

По мнению Назаровой В.Л. «себестоимость в строительстве – это фактические затраты строительной организации, связанные с выполнением строительства в целом складывается сумма затрат строительных единиц занятых в основном производстве скорректированных на финансовый

результат подсобных и внутреннего производства строительных единиц полученных ими от реализации продукции работ, услуг другим и структурным единицам» [2].

В строительстве определяют сметную, плановую и фактическую себестоимость строительно-монтажных работ. Себестоимость СМР представлена на рисунке 1.

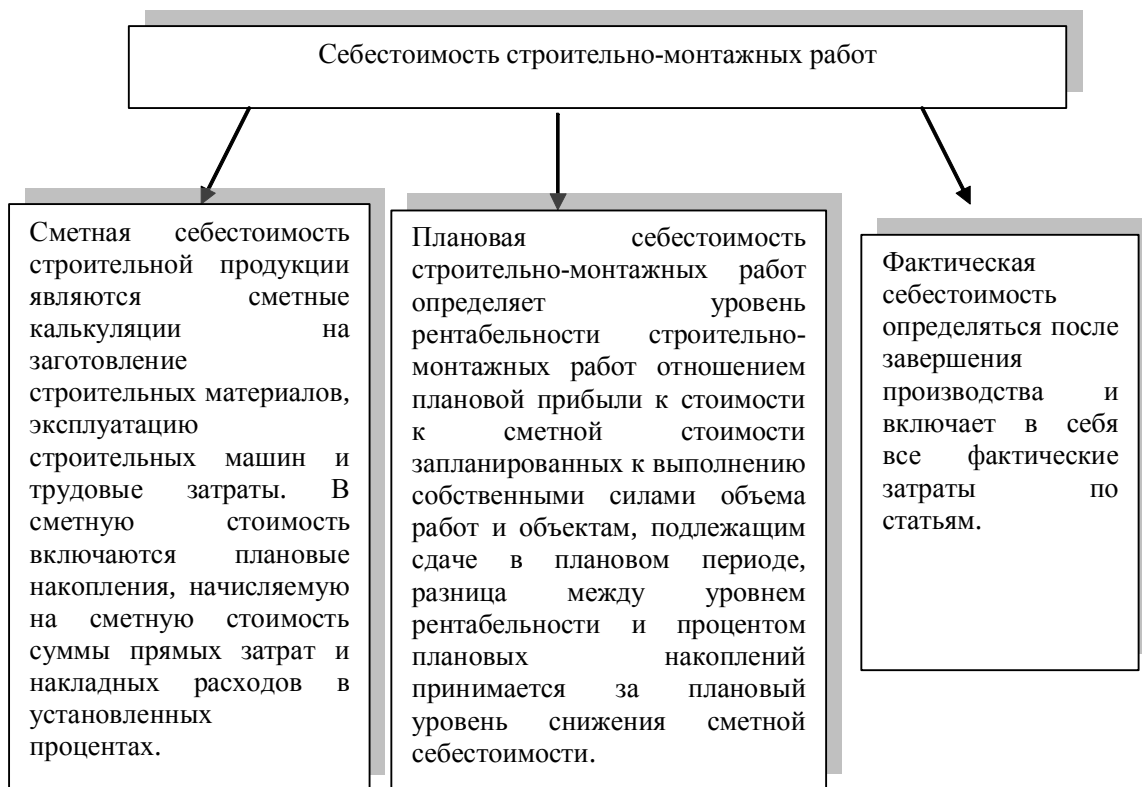


Рис. 1. Себестоимость строительно-монтажных работ

Строительству объекта предшествует составление сметы. Поскольку строительное производство имеет индивидуальный характер, на каждый строительный объект составляется индивидуальная смета, учитывающая принятые в проекте технические решения и конкретные условия производства строительно-монтажных работ.

Себестоимость строительных структурных единиц не включает следующие виды затрат связанные с производством:

- стоимость технического и энергетического оборудования
- затраты на ремонт основных средств
- затраты некапитального характера
- затраты на выполнение работ не включаются в объем строительства
- затраты связанные с предотвращением, ликвидацией в последствии стихийных бедствий
- штрафы, пени, неустойки, убытки прошлых лет выявленные в отчетном году
- прочие потери и убытки отчетного года в том числе убытки от списания прочих безнадежных долгов [3].

Все затраты на производство строительства включаются в себестоимость строительных объектов делятся на прямые, накладные и прочие затраты.

Для правильной организации учета затрат на строительство и контроля за величиной расходов основных строительных материалов и других ресурсов необходимо ознакомиться с основными

принципами составления смет и выполнения расчетов в результате которых определяется сметная и договорная стоимость.

Стоимость строительства в сметной документации производство в 2-х уровнях цен: базовом уровне цены и текущем прогнозном уровне цены.

Первичные сметные документы являются локальные сметы – сметы, которые составляют в базисном уровне цен на отдельные виды работ и затрат по зданиям и сооружениям или общественным площадям работам на основе объемных определяемых при разработке рабочей документации и рабочих проектов. Стоимость строительных работ определения локальными сметами включают в себя: прямые затраты, накладные расходы и сметный договор.

Переход на текущий уровень сметной стоимости строительства от базового уровня цен 2016 года осуществляется через индекс изменения месячного расчетного показателя (МРП), устанавливаемого ежегодно согласно бюджетному законодательству.

$$\text{Имрп} = \text{МРПтек} / \text{МРП 2016} \quad (1)$$

МРПтек - месячный расчетный показатель, устанавливаемый согласно бюджетному законодательству в текущем году.

МРП 2016 - месячный расчетный показатель, установленный согласно бюджетному законодательству в 2016 году (2121 тенге).

Прямые затраты в базисном уровне цен учитывают в стоимость оплаты труда, материалов, изделий и конструкций, эксплуатацию строительных машин. На основе локальных смет производств все расчеты по определению сметной и договорной стоимости строительства, а также концентрирует обоснованность списания строительных материалов.

Накладные расходы в базисном уровне цен учитывают затраты строительно-монтажных организаций, связанные с созданием общих условий производства, его обслуживанием, организацией и управлением. Размер накладных расходов устанавливается в определенных процентах от заработной платы основных производственных рабочих или от величины всех прямых затрат (в зависимости от вида строительно-монтажных работ).

Сметная прибыль устанавливается в размере 8% от суммы прямых и накладных расходов.

Объектные сметы составляются на объект строительства в целом путем суммирования данных локальных смет [4].

К объектным сметам могут прилагаться сметные расчеты на отдельные виды затрат, которые составляются в случаях, когда требуется определить размер (лимит) средств, необходимых для возмещения затрат, неучтенных сметными нормативами. Чаще всего к ним относят: компенсации в связи с изъятием земель под застройку. Например, выплаты денежных средств на приобретение нового жилья лицам, чьи дома находятся на территории строительства и подлежат сносу; затраты на временные титульные здания и сооружения; дополнительные затраты при производстве работ в зимнее время; затраты на выплату единовременного вознаграждения за выслугу лет; затраты по перевозке работников к месту работы и обратно; другие затраты, связанные со спецификой ведения работ на конкретной стройке, а также затраты на содержание дирекции строящегося предприятия, на подготовку эксплуатационных кадров, на проектные и изыскательские работы, авторский надзор. Возникновение или отсутствие отдельных видов перечисленных затрат, зависит от конкретных условий проведения строительства. Если те или иные затраты имеют место, то расчет их величины производится в базисных ценах в установленном порядке. Расчет осуществляют в производственном отделе. Величина затрат либо изначально устанавливается (лимитируется) в процентах от сметной стоимости объекта строительства или другой базы, либо рассчитывается в суммарном выражении с последующим расчетом процентного соотношения со сметной стоимостью объекта.

На основе объектных смет и сметных расчетов на отдельные виды затрат путем объединения данных составляется сметный расчет стоимости строительства. В его состав, помимо вышеназванных затрат, может включаться резерв на непредвиденные работы и затраты, предназначенный

для возмещения стоимости работ и затрат, потребность в которых возникает в процессе разработки рабочей документации или в ходе строительства в результате уточнения проектных решений или условий строительства, предусмотренных в утвержденном проекте.

Дополнительные затраты, вызываемые рыночными отношениями не учтенные базисными сметными нормами и ценами, определяются по каждой конкретной стройке на основе отдельных расчетов, которые должны осуществлять работники производственного отдела, и показываются в сводном сметном расчете сверх базисной стоимости.

Сводный сметный расчет на предприятии составляется в целом на строительство объекта независимо от числа строительно-монтажных, проектных и других организаций, участвующих в реализации проекта. Данные расчеты нужны застройщику для принятия решения об эффективности рассматриваемого инвестиционного проекта и целесообразности строительства данного объекта.

При заключении договора генерального подряда сметная стоимость работ и затрат подлежащих к исполнению генподрядной организацией, оформляется в отдельную ведомость такой же формы, что и сводный сметный расчет. При этом из первоначального сводного сметного расчета исключаются затраты на те мероприятия (работы), которые будут исполняться заказчиком или другими подрядчиками (содержание дирекции, осуществление проектно-изыскательских работ, подготовка эксплуатационных кадров и другие). Расчет затрат сверх базисной стоимости производится при участии и заказчика, и подрядчика путем согласования следующих вопросов:

- компенсация заработной платы;
- удорожание материалов;
- компенсация транспортных расходов;
- компенсация затрат по эксплуатации машин и механизмов;
- компенсация накладных расходов;
- компенсация прочих расходов (в зависимости от специфики условий проведения строительно-монтажных работ)[5].

Расчеты по каждой позиции предприятие производит в установленном порядке, исходя из уровня минимальной заработной платы и текущей рыночной стоимости материалов и услуг, которые необходимо использовать в процессе строительства, объемов прочих затрат, неучтенных в сметном расчете. Найденные суммы удорожания сравниваются со сметной стоимостью строительно-монтажных работ по итогу глав 1-7, находя коэффициенты соотношения, которые необходимы для дальнейших расчетов, при определении договорной стоимости выполненных этапов работ.

Особое внимание необходимо уделить согласованию компенсации плановых накоплений. Уровень накоплений может быть установлен в размере от 8 до 25% от дополнительных затрат подрядчика, вызванных рыночными отношениями, то есть от суммы всех компенсаций.

На основе всех расчетов приведенных в ведомости (сводном сметном расчете) оформляется ведомость расчета (согласования) договорной стоимости работ генерального подрядчика.

По существу в нее более обобщенно переносятся данные сводного сметного расчета: общая стоимость СМР и других затрат в базисных ценах, суммы компенсаций и общая договорная стоимость. После согласования стоимости строительно-монтажных работ в особых условиях к договору следует оговорить возможные причины пересмотра стоимости строительства в случае резкого удорожания используемых ресурсов, возникновения непредвиденных расходов, обнаружения ошибок в проектно-сметной документации и так далее.

Таким образом, стоимость строительства определяется в смете, где указываются все затраты на строительство.

Начало строительства на объекте и учет затрат осуществляется после открытия заказа на производство строительства, выписавших производством отделом предприятия на основании договора строительного подряда заключенного с заказчиком.

Учет затрат на строительство у подрядных организаций осуществляется в соответствии с требованиями МСФО 2 «Запасы» и МСФО 11 «Договор подряда».

Для учета затрат на основное производство в строительстве используются счета 8110 «Основное производство». К счету 8110 «Основные производства» открываются субсчета:

- субсчет 1 «Строительство, выполненное собственными силами», где учитываются и обособляются затраты на строительство, выполненное собственными силами.

- субсчета 2 «Строительство, выполненное субподрядными организациями», где генподрядные организации учитывают комплексы специального строительства, выполненных субподрядными организациями до сдачи строительной продукции заказчику.

Субсчета к счету 8110 следует открывать на каждый отдельный заказ или объект строительства [6].

Журнал отчета выполненных является регистром, на основании которых составляется справка о стоимости выполненных работ является регистром на основании которых составляется справка о стоимости выполненных работ. Фактическая себестоимость работ (времени) выполнение собственными силами складывается из прямых и накладных расходов. Прямые затраты связаны с договором подряда с определенными видами работ по воздействию и сооружению объекта строительства и прямым путем включая в себестоимость объекта.

Таким образом важнейшим путем снижения затрат на производство продукции является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве, трудовых и материальных и организация четкого их учета с применением современных приемов.

Литература

1. Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. Бухгалтерский учет в строительстве: Учебное пособие.- Алматы: Экономика, 2007. - 310 с.
2. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет в отраслях: Учебник. - Алматы: Экономика, 2005. - 225с.
3. Оразбекулы Б., Бабашева К.К., Рахимбекова А.А. Особенности бухгалтерского учета в отраслях: учебное пособие /Оразбекулы Б., Бабашева К.К., Рахимбекова А.А. - Талдыкорган. ЖГУ им. И. Жансугурова, 2011. 137 с.
4. Проскурина В.П. Учет в строительстве. Практическое пособие. - Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2010. - 446 с.
5. Кузьмина М.С., Акимова Б.Ж. Управление затратами предприятия (организации). Учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2015. - 320 с.
6. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Э. Практика бухгалтерских расчетов Издание 2-е, переработанное и дополненное. - Алматы, 2009. - 1145 с.



ӘОЖ:336.221:657

*И. Калина, «Есеп және аудит» мамандығының
Ғылыми жетекшісі: Ұ.Б.Юсупов, доцент м.а., PhD
ҚазЭҚХСУ*

САЛЫҚ ЕСЕБІНІҢ САЯСАТЫ САЛЫҚ ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Қазақстанның нарықтық қатынастарға көшуіне орай, мемлекет, салықты қоғамда болып жатқан экономикалық үдерістерге ғана емес, сондай-ақ әлеуметтік үдерістерге әсер ету құралы ретінде қолданып, ол негізгі реттеуіштердің біріне айналды. Мемлекет заңдар мен ережелерді, оның ішінде салық пен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы заңдарды шығару арқылы, жекелей алғанда ұсақ және ірі кәсіпорындарға әсер етеді және олардың ішкі іс жүргізу саясатына, әрі есептік және салық есебі саясатының жүргізілуіне де тікелей ықпал етеді. Әрі олардың қандай болуына әрбір мемлекеттің экономикалық атмосферасы тәуелді болады.

ҚР Салық кодексінің 56 б. 5 т. сәйкес, салық есебінің саясаты – бұл ҚР СК талаптарын сақ-

тай отырып, салық есебін жүргізу тәртібін белгілейтін, салық төлеушінің (салық агентінің) қабылдаған құжаты [1].

Бухгалтерлік және салық есебі бойынша заманауи әдебиеттерде салық есебі саясатының «кәсіпорын тарапынан таңдалған салық есебін жүргізудің жиынтығы ретінде» берілген анықтамасы басым түседі.

А.В. Брызгалиннің жетекшілік етуімен авторлық ұжым салық салу мақсаттары үшін есеп саясаты деген ұғымды кәсіпорын таңдаған салық есебін жүргізу тәсілдерінің және салық пен алымдарды есептеу тәртібінің жиынтығы деп түсінеді.

Бұл келесіні білдіреді:

1) кәсіпорын салық базасын анықтау және қандай да бір салық пен алымдарды есептеу тәртібін реттейтін заңнамалық актілермен рұқсат етілген бірнеше тәсілдердің бірін таңдайды;

2) таңдалған тәсілдер кәсіпорында, яғни құрылымдық бөлімшелердің орналасқан жерінен тәуелсіз, олардың барлығында белгіленеді;

3) аталмыш тәсілдер тиісті құжатпен бекітіледі [2].

М.А. Тюмина салық салу мақсаттары үшін есептік саясат дегеніміз – кәсіпорын таңдаған салық есебін жүргізу тәсілдері мен салықтар мен алымдарды есептеу тәртібі деп түсінеді [3].

М.В. Акулич салық есебінің саясатын (немесе салық салу мақсаттарына арналған есептік саясатты) салық төлеуші тарапынан таңдалған салық есебін жүргізу тәсілдерінің жиынтығы ретінде сипаттайды [4].

М.Л. Пятовтың пікірінше, салық салу мақсаттары үшін есептік саясат ретінде – салық төлеуші жасайтын шаруашылық операцияларға салық салу режимдерінің бірін таңдау бойынша салық заңнамасының салық төлеушіге ұсынатын ықтимал шешімдердің кешені деп түсінген жөн [5].

Салық салу мақсаттары үшін есеп саясаты түрлі авторлардың анықтамасында процедуралар, ережелер, әдістер, тәсілдер ретінде көрінеді. Осынша сан алуан тұжырымдаулардың себебі құбылыстың мәнін әркелкі түсінуден гөрі, зерттеліп отырған ұғымның мазмұны жағынан бірыңғай терминологияның болмауында.

Салық есеп саясаты салық заңнамасында ұйымдарға салық салу мақсаттары үшін ескерілетін бірнеше баламалы нұсқалар мен әдістердің бірін таңдауға мүмкіндік беретін белгілі бір нормалар бар болуымен кәсіпорындарға қажет. Ұйыммен қабылданған салық есебінің ұйымның барлық оқшауланған бөлімшелері үшін міндетті болып табылады. Ұйым шаруашылық қызметтің жаңа түрлерін жүзеге асыруды бастаған жағдайда, ол салық есебінің саясатында бұл қызмет түрлеріне салық салу мақсаттары үшін есепке балу қағидаттары мен тәртібін анықтауға және көрсетуге міндетті. Осыған орай, салық есебінің саясаты дегеніміз – бұл салық заңнамасының талаптарын сақтай отырып, салық есебін жүргізу тәртібін белгілейтін, ұйым қабылдаған құжаттама [6].

Салық төлеуші салық есебінің саясатын өз бетімен әзірлейді және бекітеді [1, 56 б.]. Салық заңнамасына сәйкес салық есебінің саясаты келесі талаптарға сай болуы тиіс:

1) салық төлеуші тарапынан әзірленген салық тіркемелерінің нысаны мен құру тәртібі;

2) стандарттау бойынша мемлекеттік уәкілетті органмен бекітілген экономикалық қызмет түрлерінің жалпы жіктеуішіне сәйкес жүзеге асырылатын қызмет түрлерінің тізімі;

3) салық есебі саясатының сақталуына жауапты тұлғалар лауазымдарының атаулары;

4) корпоративтік табыс салығын есептеу мақсатында шығыстарды шегерудің сонымен қатар қосылған құн салығының есебіне жатқызудың салық төлеуші таңдаған әдістері;

5) ҚР СК 120 б. 2 т. ережелерін ескере отырып, бекітілген активтердің әрбір ішкі тобы, тобы бойынша амортизация нормалары.

ҚР Салық кодексімен субъектінің салық есеп саясатында белгіленген ережелердің әрекеті күнтізбелік жылға таралатындығы көзделген. Бұл жыл сайын ұйым өзінің салық есеп саясатына қағидалардың (ҚР СК ережелеріне сәйкес ағымдағы күнтізбелік жылға белгіленетін) жаңа шарттары көрсетілетін толықтырулар енгізуі немесе олардың әрекетін ұзартып отыруы тиіс екендігін білдіреді.

Салық есеп саясатының мақсаты ҚР салық заңнамасында төменде келтірілгендер болған жағдайда, салық есебін жүргізу тәсілдерінің ерекшелігін көрсету болып табылады:

- Салық кодексімен көзделген, оның ішінде ХҚЕС нормаларына сәйкес, бірнеше нұсқалардың (әдістердің) арасынан тандау жасауды талап ететін немесе мүмкіндік беретін нормалар болса, сонымен қатар салық есеп саясатында жекелеген ережелер мен шарттардың көрсетілуін талап етсе;

- жалпы нормаларды белгілесе және (немесе) онда салық есебін жүргізудің нақты тәсілдері, салық салу объектілерін және салық салумен байланысты объектілерді анықтау тәртібі, салықтарды есептеу тәртібі болмаса;

- Салық кодексімен белгіленген салық салудың негізін қалайтын қағидаттарына толық шамада сәйкес келмейтін нормалары болса.

Сонымен қатар, салық төлеушінің салық есеп саясатына белгіленген активтерді есепке алу бойынша ережелерді бекіту қажет. Жекелей алғанда, белгіленген активтердің әрбір ішкі тобы, тобы бойынша амортизация нормаларын анықтаған жөн. Бұл пайда болмаған кезде шығындарды анағұрлым кеш мерзімге көшіру қажеттігі бар болған жағдайлар үшін әсіресе маңызды болып табылады. Сонымен қатар, салық есептілігі нысандарының қысқаруымен байланысты салық төлеушілерге салық тіркелімдерін әзірлеу барысында салық есептілігінің барлық жолдарын ашып көрсету міндеті жүктелген. Бұл ретте салық тіркелімдерінің нысандары компанияның бухгалтерлік есеп жүргізу бағдарламасына барынша бейімделуі тиіс. Бұл әрі қарайғы оларды толтыру кезіндегі еңбек шығындарын едәуір қысқартады.

Субъектінің салық есеп саясатын қолданысқа енгізуді бірінші басшының бұйрығымен жүзеге асыру қажет.

Салық есеп саясаты екі бөліктен тұрады:

- бірінші бөлігі – бұл ұйымның салық есеп саясатының мәтіндік бөлігі;

- екінші бөлігі – бұл салық тіркелімдерінің тізімі және оларды толтыру жөніндегі ережелер, олар субъектінің басшылығы тарапынан әзірленеді және бекітіледі.

Ұйымның салық есеп саясатының бірінші бөлігінің мәтіні сипаттау бөлігі түрінде болады, онда нақты ұйымның ерекшелігіне сәйкес қабылданған салық есебінің «технологиясы» көрсетіледі.

1 кезең. Бастапқы. Бұл кезеңде субъектінің жалпы мәліметтері келтіріледі: тіркеулік, БСН, ЖСН, ҚҚС, орналасқан жері, қызмет түрлерінің тізімі, аталмыш құжаттың әзірленуіне негіз болған нормативтік құжаттардың негіздемелері және оны әзірлеу кезінде жорамалдардың негізгі қағидаттары.

2 кезең. Ұйымдастырушылық-техникалық. Үш тармақты ескеру ұсынылады:

- басқару, ұйымның ұйымдастырушылық құрылымы;

- салық есебінің және ішкі бақылау жүйесі;

- есептік құжаттама.

3 кезең. Әдістемелік. Аталмыш кезеңде келесідей тармақшаларды айшықтап өту қажет:

- ұйымдағы салық есебін жүргізу қағидаттары және төлеушісі аталмыш субъект болып табылатын салықтар мен бюджетке төленетін міндетті төлемдер тізімі сипатталатын.

Келесі тармақшаларда салықтың немесе бюджетке төленетін төменде келтірілген төлемдердің әрбір түрі бойынша салық есебін жүргізу тәртібі қарастырылады:

- корпоративтік табыс салығы;

- қосылған құн салығы (егер субъект ҚҚС бойынша есепте тұрса);

- жеке табыс салығы және әзірленетін құжаттың бастапқы кезеңінде келтірілген тізім бойынша

т.с.с.

Әрбір тармақшада жекелеген салық немесе төлемнің атауының астында келесілер көрсетіледі (ҚР қолданыстағы СК толық сәйкестікпен):

- салық салу объектілері (олардың тізімін аталмыш субъектінің нақты қызметінің ерекшелігіне сүйене отырып, оған нақты қатыстыны ғана көрсетеді);

- салық мөлшерлемесі;

- салық кезеңі;

- салық есептілігін ұсыну мерзімдері және субъектінің есеп беретін нысаны көрсетіледі;

- салық тіркелімінің атауы және ұйымда жедел салық есебі жүргізілгенде сүйенетін қосымшаға сілтеме; оны жүргізу және қол қою тәртібі.

4 кезең. Салықтық бақылау. Салық органдарының тарапынан салықтық бақылауды жүзеге асыру мүмкіндігі үшін субъектінің қолдануы тиіс әрекеттерді сипаттау қажет.

5 кезең. Салық есеп саясатын ұстану жауапкершілігі. Бұл кезеңде аталмыш ұйымдағы салық есеп саясатының сақталуына дербес жауапкершілік жүктелген штаттық қызметкерлерді фамилиясы бойынша белгілейді.

Құжаттың екінші бөлігінде – Салық тіркелімдері тізімі мен оларды құрастыру бойынша ережелер (салық есеп саясатына қосымша), салық тіркелімдерінің кестелік нысандары, сонымен қатар оларды толтыру жөніндегі ережелер бар.

Салық тіркелімдері келесідей міндетті деректемелерден тұруы тиіс:

- тіркелім атауы;
- салық төлеушінің сәйкесіндіру нөмірі;
- тіркелімнің құрылған кезеңі;
- тіркелімді құрастыруға жауапты тұлғаның тегі, аты, әкесінің аты.

ҚР Үкіметі келесілер бойынша ақпаратты көрсету үшін салық тіркелімдерінің нысандарын белгілеуге құқылы:

- салық салудан бастуды қолдану, КТС, инвестициялық салық преференциялар бойынша салық салынатын табысты азайту;
- белгіленген активтер топтарының (ішкі топтарының) құндық теңгерімдерін анықтау және белгіленген активтер бойынша кейінгі шығыстар;
- туынды қаржылық құралдар;
- қосылған құн салығын төлеуші жасаған және алған шот-фактуралар.

Салық тіркелімдері бухгалтерлік есеп бойынша бастапқы есеп құжаттары сияқты, дәл сондай мұқияттылықпен, әрі дәл сондай ережелер бойынша жүргізіледі.

Олар субъектіде сақталады және құжаттамалы салық тексерісі жүргізілген кезде салық қызметі органдарының лауазымды тұлғаларына қағаз және (немесе) электронды тасымалдауыштармен (бұл тексерісті жүзеге асыратын лауазымды тұлғалардың талап етуі бойынша) ұсынылады.

Салық тіркелімдерін дұрыс әзірлеу үшін, алдымызда келесілер болуы қажет:

- салық органдарының алдында есеп беру үшін ағымдағы жылға уәкілетті органмен бекітілген салық есептілігінің бланкілері, себебі субъектінің салық тіркелімдері салық есептілігінің әрбір жолын ашып көрсетуі тиіс;

- уәкілетті органмен бекітілген салық есептілігін толтыру жөніндегі ережелер, өйткені оларда салық есептілігінің әрбір жолы бойынша қандай көрсеткіштер көрсетілуі тиіс екендігі сипатталады.

Салық тіркелімінің нысанына және өз қызметінің ерекшелігіне сүйене отырып, субъект, қандай да бір бағанда қандай көрсеткіштер көрсетілуі тиіс екендігін егжей-тегжейлі сипаттайтын салық тіркелімдерін толтыру жөніндегі ережелерді әзірлейді.

Дұрыс құрастырылған салық есеп саясаты, салық төлеушіге салық қызметі органдарының тарапынан білдірілген артық наразылықтардан құтылуға, салық дауларының туындау ықтималдылығын төмендетуге, сонымен қатар оның салыққа жұмсайтын шығындарын барынша азайтуға мүмкіндік береді. Сауатты түрде құрылған салық есебі компанияға табысты барынша арттырып, ал салық міндеттемелерін барынша азайту үшін өз әлеуетін анағұрлым тиімді қолдануға мүмкіндік береді [7].

Әдебиеттер

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый Кодекс) от 10.12.2008 г. № 99-IV (по состоянию на 2016 г.).
2. Брызгалин А.В., Головкин А.Н., Берник В.Р. Учетная политика предприятия для целей налогообложения. - 2010.- С.25-36.
3. Тюмина М.А. Налоговый учет и отчетность. Серия: Среднее профессиональное образование. - 2008. -150 с.
- 4.Акулич М.В. Налоговый учет и отчетность: Краткий курс. - СПб.:Питер, 2009.- 208 с.

5.Пятов М.Л. Соотношение учетной и налоговой политики организации на 2006 год // БУХ.1С. - 2008. - № 12. - С. 8.

6.Проскурина В.П. Налоговая учетная политика для различных юридических лиц: практическое пособие. - Алматы: Изд-во LEM, 2015. - С. 24.

7.Юсупов У.Б. Организация налогового учета и формы его ведения в Республике Казахстан // VIII Международная научно-практическая конференция «Актуальные научные разработки-2012». - Болгария, 2012. - С. 49-55.



УДК:357:657(35)

С. Карабалина, магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: **М.К. Алиев**, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ

АДАПТАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА К КОНКРЕТНЫМ УСЛОВИЯМ

Нестабильность внешней среды, жесткая конкуренция на рынке товаров и услуг требуют подготовки долгосрочной стратегии деятельности, которая позволила бы отслеживать изменения, происходящие вокруг, и адекватно реагировать на них. Особую значимость приобретают выработка и принятие управленческих решений, которые обеспечивали бы адаптацию предприятия к нестабильным, быстро меняющимся условиям рынка.

Специалисты отмечают, что в современной конкурентной глобальной среде компании все активнее соревнуются по таким параметрам, как качество товаров или услуг, своевременность их доставки, надежность, объем послепродажного обслуживания и степень удовлетворения потребителей. До недавнего времени управленческие системы учета не сообщали сведений по указанным переменным, несмотря на тот факт, что с точки зрения обеспечения конкурентоспособности они являются ключевыми [1].

В соответствии со ст. 8 Закона РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» организацию бухгалтерского учета на предприятии обеспечивает руководитель или индивидуальный предприниматель [2], он же и заинтересован в формировании информации о деятельности хозяйствующего субъекта, полезной для принятия экономических решений. При этом главная задача в области управленческой отчетности определяется в широком распространении передового опыта ее организации, а также опыта использования ее в управлении хозяйствующим субъектом [3].

Обращает внимание на себя то, что одной из существенных проблем адаптации управленческого учета к современной практике, является отсутствие официального статуса управленческого учета в действующей нормативно-правовой базе РК. По мнению ведущих экономистов Республики Казахстан, это объясняется тем, что внедрение и использование системы управленческого учета не является обязательным, и остается на усмотрении руководителя каждого хозяйствующего субъекта, который осуществляет построение системы управленческого учета в зависимости от потребностей и специфики деятельности своей организации.

Отсутствие единых базовых понятий и принципов организации управленческого учета приводит к существенным разногласиям в понимании целей, задач, элементов систем управленческого учета, и как следствие, к отсутствию единого подхода к определению сущности и значения управленческого учета в современных условиях хозяйствования.

Учитывая, что управленческий учет - это составная часть бухгалтерского учета, обеспечивающая руководство организации информацией, требуемое для планирования, управления и контроля деятельности [4], придание официального статуса управленческому учету на законодательном уровне, позволило бы существенно облегчить процесс его распространения в современной практике.

Сегодня возникла объективная необходимость управления процессами формирования затрат производства и процедурами исчисления себестоимости, поскольку именно снижение себестоимости единицы продукции служит базой выпуска продукции, которая сможет быть конкурентоспособна на рынке. В системе управленческого учета необходимо получать достоверную и прозрачную учетную информацию о затратах, которая позволит собственнику посредством ведения управленческого учета ресурсов, вложенных в сферу производства, своевременно оценить объективную величину и эффективность использования капитала, авансируемого в хозяйственный оборот. Причем, подлинный контроль за формированием в учете информации о величине авансированных в оборот капиталов должен позволять собственнику не просто сохранять их в этом обороте, но и принимать дальнейшие управленческие решения для возмещения из стоимости от продажи продукции издержек производства, в итоге – обеспечить предприятию покрытие расходов его доходами.

Для эффективного внедрения и действенности системы управленческого учета на предприятии, собственник должен иметь ясное представление о том, что представляет собой управленческий учет. Придание официального статуса управленческому учету, не означает, что он станет строго регламентирован и обязателен для всех организаций. Предполагается, что законодательная база должна служить методическим обеспечением существования системы управленческого учета и способствовать его развитию и не отягощать организацию дополнительными обязательствами.

В период активной стандартизации бухгалтерского учета в республике, особенно актуально осознать суть управленческого учета и его применимость в действительности. С одной стороны, необходимо изучение западного опыта организации управленческого учета, с другой - требуется анализ опыта современной учетно-аналитической школы, теории и практики экономики и управления, потребностей и задач, стоящих перед учетом в условиях рыночных отношений.

Таким образом, можно выделить два основных направления адаптации управленческого учета к современной практике:

- 1) совершенствование методологического обеспечения развития управленческого учета;
- 2) изучение зарубежных принципов и методик ведения управленческого учета, с целью определения элементов метода управленческого учета, которые могут быть адаптированы к современной практике с учетом особенностей развития нашей страны.

Для методологического содействия организациям в становлении эффективной системы управленческого учета необходима разработка методик адаптирования управленческого учета к отдельным отраслям производства, включающей параметры управленческого учета, учетную политику, форматы отчетности и т.д. Нам представляется, необходим более детальный анализ особенностей внедрения и использования управленческого учета в организациях, и разработка на его основе таких методических рекомендаций, которые будут детально разяснять сущность, принципы и основы организации системы управленческого учета исходя из специфики политического и экономического развития нашей страны.

За последние годы мы имеем попытки объяснения теоретических основ управленческого учета в основном на примере зарубежных стран, однако, четкого определения специфических для Республики Казахстан функций этого вида учета пока не выработано. При всем этом, в Казахстане, и состав затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и налоговая система подвержены достаточно частым изменениям.

В соответствии с МСФО необходимо определить основные принципы, которыми предприятия должны руководствоваться при выборе того или иного варианта организации учета затрат, а также постепенно предоставить предприятиям максимально возможную свободу в решении вопросов, связанных с калькулированием себестоимости. Поскольку, одним из неотъемлемых принципов калькулирования себестоимости на любом предприятии, независимо от его вида деятельности, размера и формы собственности, является самостоятельный выбор модели учета затрат, методические рекомендации по организации и ведению управленческого учета соответствующей специфике конкретного предприятия.

Анализ современного состояния системы управленческого учета показывает, что существенная часть хозяйствующих субъектов пользуется определенными элементами управленческого

учета, но не знает, что это и есть управленческий учет. Управленческий учет в республике получает все более широкое распространение, в основном в филиалах западных и крупных компаниях.

Разработка и методологическое сопровождение управленческого учета стали важнейшей частью услуг, оказываемых аудиторскими организациями. Но, четкого понимания того, что собой представляет управленческий учет и для чего его необходимо развивать, среди руководителей до сих пор не выработано. Отсутствие единого подхода к определению управленческого учета среди многообразия его дефиниций объясняется еще и тем, что, они формировались и изменялись в разное время, когда перед управленческим учетом ставились разные задачи.

В результате в современной практике встречаются три типа отношений к управленческому учету.

Первый тип отношения характерен для представительств и филиалов зарубежных компаний. Они имеют четкое представление об управленческом учете, на основании зарубежного опыта его использования, и отчетливо формулируют требования к управленческой информации корпоративного масштаба. Они требуют тщательного сбора данных, которые затем обрабатываются на уровне головной компании, но, к сожалению, с большой задержкой во времени. При этом теряется роль оперативных данных, предназначенных для целей краткосрочного планирования и оперативного управления. Такой подход представляется несколько однобоким, нацеленным лишь на стратегические аспекты управленческого учета.

Второй тип свойственен крупным казахстанским предприятиям, они, прежде всего, ориентированы на учет затрат и оценку себестоимости продукции. Это другая ошибочная крайность в использовании управленческого учета. Технические задания на внедрение управленческого учета в проектах внедрения в этих компаниях составляют, как правило, главные бухгалтеры. В результате в модулях автоматизированных систем управления очень часто реализуются функции, дублирующие инструкции и положения по ведению финансового учета для целей налогообложения. Такой подход искажает саму суть системы управленческого учета, так как направлен на реализацию только одной из его задач, и не позволяет получать максимальную отдачу от внедрения системы управленческого учета на предприятие.

Третий тип формируют молодые и агрессивно развивающиеся компании, работающие в развитых секторах рынка в условиях жесткой конкуренции. Они пытаются использовать и расширить мировой опыт управленческого учета и адаптировать его к условиям современного рынка. Такое отношение к управленческому учету, на наш взгляд, является наиболее адекватным, однако в современных условиях, немногочисленные организации стараются ему придерживаться, так как у большинства руководителей отсутствует понимание необходимости рассмотрения управленческого учета как комплексной системы управления, охватывающей все уровни управления, а не простой системы учета затрат.

Все это требует привлечения высококвалифицированных специалистов, имеющих опыт постановки управленческого учета и сочетающих его со знаниями финансового анализа, бухгалтерского учета, системы налогообложения и МСФО.

Следующим важным пунктом совершенствования управленческого учета является вопрос адаптации и взаимоувязки управленческого учета и финансового учета. Инновация не может быть ограничена одним отделом или элитарной группой. Ее также нельзя поручить группе, которая, процессы, стратегии, бизнес-модели, каналы сбыта и рынки. В международной практике управленческий и финансовый учет никогда не смешивались в единое целое, в тоже время они не существуют, изолировано друг от друга. Поэтому при внедрении управленческого учета необходима разработка такой системы, в которой управленческий и финансовый учет будут взаимно дополнять друг друга, но при этом у каждого из них будут свои цели и задачи.

Второе направление адаптации управленческого учета к современной практике определено тем, что опыт зарубежных стран, таких как США, Япония, Великобритания, Франция, Германия и т.д., свидетельствуют о том, что внедрение управленческого учета оказало положительное влияние на повышение прибыли. Внедрение зарубежных методов ведения управленческого учета не означает, что организации должны полностью перенять зарубежный опыт. Речь идет о придании

гибкости в применении существующих и введением принципиально новых методик учета, изменением места бухгалтера в управлении хозяйственными процессами.

Это касается поиска путей для минимизации затрат и снижения себестоимости. Для эффективной работы организации необходимо оперативное и своевременное получение различной информации. Выживание и успех деятельности любого предприятия в условиях рыночной экономики во многом определяется степенью развития на нем столь актуального сегодня управленческого учета.

Современные системы управленческого учета, не в полной мере способствуют оптимизации затрат и эффективности деятельности предприятий. Вместе с тем, невозможность организации эффективного контроля над затратами может привести к неблагоприятным для организации последствиям. Поэтому значимость приобретает использование передовых методов управления производством, применяемых за рубежом.

В качестве одного из таких действенных инструментов снижения себестоимости следует назвать систему «кайзен-костинг». Ее сущность сводится к обеспечению необходимого уровня себестоимости продукта и поиску путей возможного снижения затрат до определенного целевого уровня.

Следует остановиться на характеристике метода управления затратами «Just-in-time» или «JIT», являющегося одной из составляющих интегрированной системы всеобщего контроля качества, положенного в основу системы «кайзен-костинг». Его сущность сводится к отказу от производства продукции крупными партиями. Взамен этого создается непрерывно-поточное предметное производство. При этом снабжение производственных цехов и участков осуществляется столь малыми партиями, что по существу превращается в поштучное. Данная система рассматривает наличие запасов как факт, затрудняющий решение многих проблем. Требуя значительных затрат на содержание, излишне большие материальные запасы отрицательно сказываются на нехватке финансовых ресурсов, маневренности и конкурентоспособности предприятия. С практической точки зрения главной целью метода «JIT» является уничтожение любых лишних расходов и эффективное использование производственного потенциала предприятия.

Применение принципов «JIT» упрощает процесс учета производственных затрат и помогает менеджерам регулировать и контролировать расходы. Такое упрощение, в свою очередь, приводит к повышению качества производства, обслуживания и более выгодной оценке стоимости продукции, что является базовыми целями использования системы «кайзен-костинг».

Другим перспективным методом ведения управленческого учета, является метод целевого планирования затрат. Современные отечественные системы учета предполагают реализацию процедур сокращения затрат лишь после разработки и передачи продукта в производство, т.е. «по факту» исчисления себестоимости, ее анализа и установления, что она оказалась слишком высока.

Однако, зарубежные специалисты по производственному менеджменту и управленческому учету, посчитали такой подход малоэффективным и предложили альтернативное решение, разработав концепцию управления по целевой себестоимости - систему таргет-костинг (targetcosting).

Таргетинг основан на изучении экономических закономерностей, которые возникают по мере развития этих отраслей, и в первую очередь, проблем эффективности в высоко-технологических отраслях.

Идея концепции «таргет-костинг» вытекает из законов ценообразования. Используя метод «от противного» и осуществив элементарные математические преобразования, экономисты заложили в основу концепции системы «таргет – костинг» закономерность, в которой целью исчисления на этапе планирования является не цена, а себестоимость, рассматриваемая как разность цены реализации и прибыли.

Таким образом, адаптация управленческого учета зависит от методологического, организационного и технического аспектов в области его внедрения, от особенностей современных условий рыночных отношений.

Литература

1. Нургазина Ж.К. Управленческий учет: Учебное пособие - Астана, 2013 - 362 с.
2. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года № 234-III (с изменениями и дополнениями по состоянию на 23.07.2016г.), <https://zakon.uchet.kz>
3. Тайгашинова К.Т. Управленческий учет: учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2010. - 334 с.
4. Алиев М.К., Карабалина С.М. «Анализ определений управленческого учета в условиях рынка». Материалы международной науч но-практической конференции «Учетно-финансовые проблемы и их решения в условиях нестабиль ной экономической ситуации»// Сборник научных трудов, т. 1, 2016 г. Казахстан, Семей, С.107-113.



ӘОЖ 330.44.1.378.88:65.01

Д. Қасен, магистрант

Ғылыми жетекші: М.Т.Жетесова, э.ғ.к.

ҚазЭҚХСУ

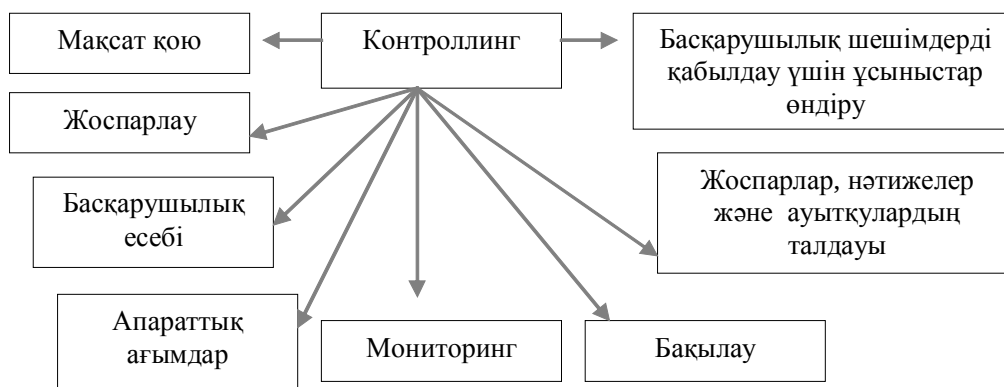
КОНТРОЛЛИНГ ЖҮЙЕСІН ҚАЗАҚСТАНДА ЖЕТІЛДІРУ ТӘЖІРИБЕСІ

Қазақстандағы қолайлы инвестициялық ахуал көптеген компанияларға өздерінің инвестициялары көлемін кеңейтіп қана қоймай, сонымен бірге басқаларға – Қазақстан экономикасының аралас салаларына инвестициялар құюдың қолайлылығына көз жеткізді.

Отандық кәсіпорындарда контроллингтің қызмет етуі мен дамуын теориялық тұрғыдан негіздеу; қазіргі заманғы ақпараттық технологияларға негізделген контроллинг механизмдерін жетілдіруге байланысты мәселелерді әдістемелік және әдістік кешенді жүйелендіру мен шешу болып табылады. Зерттеудің барысында автордың өзі жобалаған келесідей айтарлықтай елеулі ғылыми нәтижелерге қол жеткізілді және қорғауға шығарылды:

- контроллинг жүйесін ұйымдастырудың әдіснамалық негіздері жобаланды;
- жедел және стратегиялық контроллингтің негізгі құралы ретінде теңгерілген көрсекіштер жүйесін пайдалану әдістемелік негізделген, жобаланған және сыннан өткен, оның көмегімен кәсіпорынның контроллингін басқаратын ұйымдардың бәсекелестік стратегияларының жиынтығын басқаруды жүзеге асыру мүмкіндігін алады, оның әрқайсысы тиісті сыртқы ортада әрекет етеді;
- контроллингтік жүйенің ұйымдастырушылық-әдіснамалық негіздерін жетілдіру, оның шеңберінде автормен сәйкес сараптама жүргізілуі тиіс басты бағыттар көрсетілді.

Контроллинг (басқаруды басқару) кәсіпорындағы өзін-өзі реттеу тетігі болып табылады, ол басқару сызығында кері байланысты қамтамасыз етеді (Сурет 1). [1].



1-сурет. Контроллингтің құрылымы

Мақсат қою – бұл кезеңде кәсіпорынның сапалы және сандық мақсаттарын анықтайды және қойылған мақсаттар табысының дәрежесін бағалауға болатын белгілерді таңдайды.

Жоспарлау – бұл кезеңде кәсіпорын мақсаттарын жоспарлар мен болжамдарға айналдырады.

Жоспар орындау барысында кәсіпорынның бар қаржы-шаруашылық қызметін қамтып көрсететін жедел басқарушылық есеп жүзеге асырады.

Ақпараттық ағымдар шешім қабылдау үшін сенімді және толық ақпарат әкімшілік-басқарушылық персоналға дейін жеткізудің каналдары болып табылады.

Жетекші ақпаратты біле отырып кәсіпорынның бар қаржы-шаруашылық қызметінің мониторингін жүзеге асыра алады.

Контроллинг жүйесі жиналған ақпарат негізінде бақылауды іске асырады. Контроллинг бақылаудан барабар: бақылау кәсіпорын қызметіндегі орындалған айғақтарды бекітумен және бағалаумен шұғылданады.

Кәсіпорынның өткен жағдайын (нәтижелердің бағасы), қазіргі жағдайын (ағымдағы күй) және болашағын (мақсаттар, мүмкіндік, тәуекелдер) талдау контроллинг жүйесі шеңберінде іске асады.

Талдау негізінде басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін ұсыныстар өндіріледі және олардың негізінде жетекші жұмыс істей алады.

Контроллингті меңгеру үшін адамның ой-өрісі кең, саралау қабілеті болуға тиіс, бұған қоса, экономикамен, басқарумен, кибернетикамен байланысты пәндер бойынша көп білім қажет. Кәсіпорынның алдында туындауы мүмкін проблемалардың барлығын шешетін дайын шешімдер болмай-тынын атап көрсету керек.

Контроллинг ұғымы жаңа ұғым болғандықтан, оны басқару ұғымымен жиі шатыстырады.

Контроллинг басқару процессі болып табылады және басқару функциясына тән қызметтермен ұқсас, дегенмен де оның өзіндік ерекшеліктері бар.

Контроллинг экономикалық тұрғыда басқару және бақылауды білдіреді, дегенмен мақсат қою және оны жүзеге асыру бағытындағы іс-шараларды жоспар құру әрекетінсіз тиімді басқару мүмкін емес.

Заманауи кәсіпорындарда контроллинг сияқты феноменнің пайда болу қажеттілігін келесі себептермен түсіндіруге болады:

- сыртқы ортаның тұрақсыздығының артуы кәсіпорынды басқару жүйесіне қосымша талаптар қояды:

- өткенді бақылауға емес, болашақты саралауға басымдық беру;
- сыртқы ортаның өзгерістеріне үн кату жылдамдығын арттыру, кәсіпорынның икемділігін күшейту;
- кәсіпорынның сыртқы және ішкі орталарында болатын өзгерістерді үзіліссіз бақылау қажеттілігі;
- кәсіпорынның тіршілікке қабілеттілігін, дағдарыстық жағдайларды болдырмау бойынша іс-қимыл жүйесінің қажеттілігі;
- кәсіпорынды басқару жүйелерін күрделендіру басқару жүйесінің ішінде үйлестіру тетігін талап етеді;
- релевантты (маңызды, мәнді) ақпарат жеткіліксіздігі кезіндегі ақпараттық бум басқаруды ақпараттық қамсыздандырудың арнайы жүйесін құруды талап етеді;
- синтезге, түрлі салалардағы білімнің интеграциясына, адам қызметіне жалпы мәдени ұмтылыс [2].

Стратегиялық және жедел контроллингте әртүрлі құралдар, қойылған мақсаттарға жету жолдары, міндеттері және мақсаттарын айыру күші бар. Контроллинг жүйесін ұйымдастырудың толық бітпегендігі нәтижесінде алғашқы кезеңде жедел контроллингтің әдістерін және құралдарын өңдеу мен қолдану ұсынылады, ол мониторингтің толық жүзеге асырылуы үшін есепті жыл бойы кезең бойынша топтастыру арқылы нақты кездегі қызмет нәтижелері үшін жауап береді.

Жедел контроллинг қазіргі ақпараттық жүйенің қолдауының жанында кәсіпорындағы жедел жоспарлау, бақылау, есепке алу және есеп беру процесстерін үйлестіреді. Жедел контроллингтің негізгі міндеті пайданың жоспарлаған табысына жету үшін кәсіпорындағы менеджерлердің

ақпараттық және құралдарын қолдауы, қысқа мерзімдегі тиімділікті және өтімділікті әдістемелік қамтамасыз ету болып табылады. Стратегиялық контроллингке қарағанда жедел контроллинг қысқа мерзімді нәтижеге бағытталған, сондықтан жедел контроллердің инструментарийлері стратегиялық контроллердің әдістемелері мен құралдарынан айтарлықтай ерекшеленеді, яғни айырмашылығын төмендегі 1-кестеден айқын көруге болады.

1-кесте. Жедел және стратегиялық контроллингтің мінездемесі

Белгілер	Стратегиялық контроллинг	Жедел контроллинг
Бағдарлау	Кәсіпорынның сыртқы және ішкі ортасы	Кәсіпорын қызметінің экономикалық нәтижелігі және тиімділігі
Басқару деңгейі	Стратегиялық	Жедел және техникалық
Мақсаты	Тіршілік етуді қамтамасыз ету. Дағдарысқа қарсы саясат жүргізу. Жетістіктің потенциалын қолдау	Кәсіпорынның пайдалылығын және өтімділігін қамтамасыз ету
Негізгі міндеттері	- кәсіпорынның сандық және сапалы мақсаттарының анықтауға қатысу; - стратегиялық жоспарлауға жауапкершілік; - баламалы стратегиялық өңдеу; - стратегиялық жоспарлаудың негізінде жатқан дағдарыстың шартын анықтау; - тар және әлсіз жақтарын анықтау; - қойылған стратегиялық мақсаттармен сәйкес негізгі бақылаудағы көрсеткіштерді анықтау; - себептерді, кінәлілерді және берілген ауытқулардың салдарларын анықтау мақсатында бақылаудағы көрсеткіштердің жоспарлы және нақты мәндерін салыстыру; - экономикалық тиімділігі анықтау (әсіресе инвестициялық және инновациялық);	- жедел жоспарлау және ағымдағы бюджетті әзірлеу арқасындағы басшылық; - тактикалық басқару үшін «тар» және «әлсіз» жақтарын анықтау; - барлық бақылаулы көрсеткіштердің жиынтығына тиісті белгіленген ағымдағы мақсаттарын анықтау; - себептерді, кінәлілерді және ауытқудың салдарларын анықтау мақсатында бақылаудағы нәтижелердің жоспарлы және нақты көрсеткіштерін және шығындарын салыстыру; - ағымдағы жоспардың орындалуына ауытқудың ықпалын талдау; - ағымдағы басқарушылық қабылдау үшін ақпараттар жүйесін қалыптасытыру және мотивациялау;
Әдістері	- бәсекеге қабілетті жағдайын талдау - кәсіпорынды талдау - қоршаған ортаны/ нарықты талдау - стратегиялық жоспарлаудың бұзылуын - стратегиялық калькуляция	- шығынның пайда болу есебі - маржиналдық табыстың есебі - шығарды толық және жартылай калькуляциялау - жобалық есептері - өтімділікті жоспарлау - қысқа мерзімді және орташа қаржылық жоспарлау - ақша қаражаттары қозғалысының балансы - екі жақты бухгалтерия
Қорытынды	Стратегиялық жоспар	- қортындыны жоспарлау - кіріс және шығыс есебін және балансты жоспарлау
Ескерту-әдебиет көздерінің негізінде автормен құрастырылған		

Стратегиялық және жедел контроллингтің аралығында негізгі айырмашылық біріншісі болашақ үрдісіне бағытталған, ал екіншісі керісінше тек қана осы күнгі бағытталған [3].

Қортындылай отырып контроллингтік жүйесінің ұйымдастырушылық-әдіснамалық негіздерін жетілдірудің мынадай жолдарын ұсынуға болады:

1) Кәсіпорындарға контроллинг жүйесін енгізе отырып нарықтағы аса табысты жетістіктерге

жету үшін тәжірибеде инновацияларды өзінің ішкі қызметін бақылай отырып, қолдану қажет.

2) Кәсіпорындар өздерінің ішкі мәселелерін шешіп қана қоймай, осы контроллингті жүзеге асыру арқылы қоғамдық қызметтерді де орындаулары қажет: нарыққа тауарлар мен қызметтер шығару және халықты жұмыспен қамтамасыз ету.

3) Кәсіпорындарға контроллинг жүйесін нақты жұмыс істету үшін бизнесті тиімді басқарудың жедел іс-қимыл ақпараттарын үнемі өңдеп отыру қажет.

4) Кәсіпорындарға инновациялардың түрлерін игеруге көмектесетін бизнесті басқарудың қазіргі заманғы тактикалық және стратегиялық әдістерін қолдану қажет.

Контроллингтің ұйымдастырушылық-әдіснамалық негіздерінің құрамы мен мазмұнын бизнестің ерекшеліктеріне байланысты нақты бір компанияның басшылығымен анықталады. Контроллингтің бүгінгі рөлін корпоративтік басқаруда жетілдіруден көруге болады. Оның жоғарыда аталып өткен әдіснамалық негіздеріне қарай отырып қазіргі қазақстандық фирмалар үшін жаңа инновациялық іс деп санауымыз қажет. Сол себепті Қазақстандық шағын және орта бизнес өкілдеріне осы жүйені кеңінен енгізуді тәжірибе де талап етеді. Өйткені, контроллинг мәселесі қазақстанда ірі бизнестің өкілдерінің, әсіресе, іскерлік және қаржылық орталықтарда аса белсенді түрде дамып келеді.

Әдебиеттер

1. Романова М.М. Контроллинг как средство стратегического управления предприятием // Проблемы теории и практики управления, 2007.

2. Жунисбекова Г.Е. Кәсіпорынның инновациялық қызметіндегі контроллингтің теориялық аспектітері // Казахстан: конкурентоспособность и модернизация: Материалы международной научно-практической конференции 16-19 мая - Алматы - 2006.

3. Манн.Р., Майэр Э., «Контроллинг для начинающих: система управления прибылью». под.ред. Ивашкевича. 2-е изд., перераб. И под.-М.: «Финансы и статистика», 2005.



УДК657.422.7+168.2

Т. Қожахмет, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **А.А. Қажмұхаметова**, к.э.н., ст.преподаватель
КазУЭФМТ

КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ЗАПАСОВ

Запасы - это различные предметы труда, используемые в производственном цикле. Они потребляются в одном производственном процессе и полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт.

К запасам, в соответствии с законодательством Республики Казахстан относятся:

- запасы сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, конструкций и деталей, топлива, тары и тарных материалов, запасных частей, прочих материалов, предназначенных для использования в производстве или выполнении работ и услуг;

- незавершенное производство;

- готовая продукция, товары, предназначенные для продажи в ходе деятельности субъекта.

Запасы являются одним из наиболее значительных активов предприятия и одним из основных источников выручки, их учет и оценка в большой степени влияют на баланс и отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности.

МСФО (IAS) 2 «Запасы» дает практические указания по определению затрат и последующему

признанию в качестве расходов: запасы - это активы:

- предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности;
- в процессе производства для такой продажи; или
- в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг [1].

Для правильной организации учета материалов важное значение имеет научно-обоснованная классификация, оценка и выбор единицы учета.

Запасы по классификации делятся на:

- основные - составляющие вещественную основу вырабатываемой продукции, образуя ее материальную основу;
- вспомогательные материалы - не являются основными материалами, но входят в состав вырабатываемой продукции и придают ей определенные свойства (лаки, краски, клей и др.).

Автор Нурсеитов Э.О. приводит следующие признаки запасов:

- потребляется при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, предназначенных для продажи; предназначается для продажи,
- потребляется для управленческих нужд предприятия [2].

Материальные запасы представляют собой оборотные средства предприятия, которые можно разделить на две основные группы.

В первую группу входят материалы, предназначенные для изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг, а также материалы, необходимые для хозяйственных нужд предприятия.

Ко второй группе относятся материалы, предназначенные для продажи, а именно: готовая продукция, выпускаемая предприятиями, и товары, используемые в организациях торговли.

Байдыбекова С.К. также классифицируют по функциональной роли и назначению в процессе производства запасы на основные и вспомогательные, однако считают, что такое деление условно, поскольку зависит от количества применения одного и того же материала в разных видах продукции, от характера технологии и других факторов [3].

Себестоимость ценностей включает все затраты на приобретение, затраты на переработку и прочие затраты, понесенные для доставки ценностей до места их настоящего нахождения. Затраты на приобретение, в соответствии с международным стандартом отчетности 2 «Запасы», включают в себя цену покупки, пошлины на ввоз, комиссионные вознаграждения, уплаченные снабженческим организациям, транспортно-заготовительные расходы и прочие расходы, прямо связанные с приобретением ценностей (торговые скидки, возврат переплат и др. подобные поправки вычитаются при определении затрат на приобретение).

Чистая стоимость реализации материальных запасов равна предполагаемой продажной цене в ходе обычной деятельности минус издержки на комплектацию и организацию продажи.

Материалы в момент приобретения отражаются по фактической себестоимости приобретения (в синтетическом учете) или учетным ценам (в аналитическом учете). Фактическая себестоимость приобретения материалов складывается из цены приобретения и расходов по заготовке и доставке этих ценностей субъектом.

Максимальный желательный запас определяет уровень запаса, экономически целесообразный в данной системе уровней запасов. Этот уровень может превышать. В различных системах управления максимальный желательный запас используется как ориентир при расчете объема заказа.

Пороговый уровень запаса в некоторых моделях уровней запасов используется для определения момента времени выдачи очередного заказа.

При учете материалов по учетным ценам (плановой себестоимости приобретен средним покупным ценам и др.) разница между стоимостью ценностей по учетным ценам и фактической себестоимостью приобретения ценностей выявляется расчетным путем на том же счете [4].

Учет материалов в балансе показывается по фактической себестоимости по этой оценке они учитываются в синтетическом учете, а в аналитическом - по твердым учетным ценам (договорные или планово-расчетные).

Если учет материалов организуется по договорным ценам, то их фактическая себестоимость

слагается из суммы материалов по этим ценам плюс транспортно-заготовительные расходы. В состав транспортно-заготовительных расходов включают наценки, уплаченные снабженческо-сбытовым организациям, провозная плата со всеми дополнительными сборами, расходы на разгрузку и доставку материалов на склады субъекта, расходы на содержание специальных заготовительных контор, складов и агентств, организованных в местах заготовок, расходы на командировки связанные с приобретением и доставкой материалов (шоферов, грузчиков субъекта при доставке грузов от поставщиков и др.). Если учет материалов ведут по плановой себестоимости приобретения, то фактическая себестоимость ценностей будет слагаться из стоимости материалов по этим ценам плюс - минус отклонения фактической себестоимости от стоимости по учетным ценам. Планово-расчетные цены разрабатываются самим субъектом на основе договорных цен с учетом планового размера расходов.

Если учет запасов организуется по планово-расчетным ценам, с отдельным учетом отклонений фактической себестоимости материалов от их стоимости по планово-расчетным ценам, в этом случае субъект определяет номенклатуру материалов, по которым устанавливаются планово-расчетные цены, в пределах наименований, видов и групп материальных ценностей, а отклонения учитываются по видам производственных ценностей и ежемесячно списывается на счета учета использования материалов, а также на объекты учета пропорционально планово-расчетной стоимости израсходованных и отпущенных материалов.

Методы оценки запасов и их себестоимость зависит от большого количества разнообразных факторов. Основными из них являются изменения цен и транспортных тарифов, длительность нахождения на складах и в производственных цехах.

Себестоимость запасов включает затраты на приобретение запасов, транспортно-заготовительные расходы, связанные с их доставкой к месту расположения в настоящее время и приведению в надлежащее состояние, затраты на переработку продукции (работ, услуг).

Белоусова М.С. считает, что очень важно правильно определить себестоимость приобретенных товаров. Бухгалтер должен помнить, что товарные запасы оцениваются по наименьшей оценке из себестоимости и чистой стоимости реализации. Себестоимость товаров включает: затраты на приобретение товаров, транспортно-заготовительные расходы, связанные с их доставкой к месту расположения и приведению в надлежащее состояние [5].

Не включается в себестоимость запасов:

- административно-управленческие расходы;
- затраты, связанные с реализацией.

Себестоимость материальных запасов включает: затраты на приобретение ценностей, транспортно-заготовительные расходы, связанные с их доставкой к месту расположения в настоящее время и приведению в надлежащее состояние.

У предприятия имеется возможность выбора различных методов оценки ценностей, но после того как метод выбран, он должен применяться последовательно из одного отчетного периода в другой. Однако необходимо помнить, что для одного вида материалов можно использовать только один метод. Выбор методов оценки устанавливается в учетной политикой субъекта. Изменить метод возможно только в том случае, если имеются серьезные основания, при этом причины и последствия перехода должны объясняться в пояснительной записке к годовой финансовой отчетности.

При формировании учетной политики по учету материальных запасов бухгалтеру следует проанализировать каждый из методов оценки и ответить на вопросы, какой из рекомендованных методов:

- приводит к наиболее реалистичной оценке бухгалтерского баланса;
- приводит в соответствие последние затраты по приобретению с последними доходами от реализации;
- требует, чтобы каждая статья материальных запасов должна быть идентифицированной;
- приводит к наиболее низкому чистому доходу в период дефляции;
- приводит к наиболее низкому чистому доходу в период инфляции;

- приводит к сопоставлению первых затрат по приобретению с последними доходами от реализации;
- приводит к наивысшему чистому доходу в период инфляции;
- приводит к наивысшему чистому доходу в период дефляции;
- ведет к выравниванию результатов инфляции [6].

На рисунке 1 отражено, в каких условиях более приемлемо использование того или иного метода оценки материальных запасов.

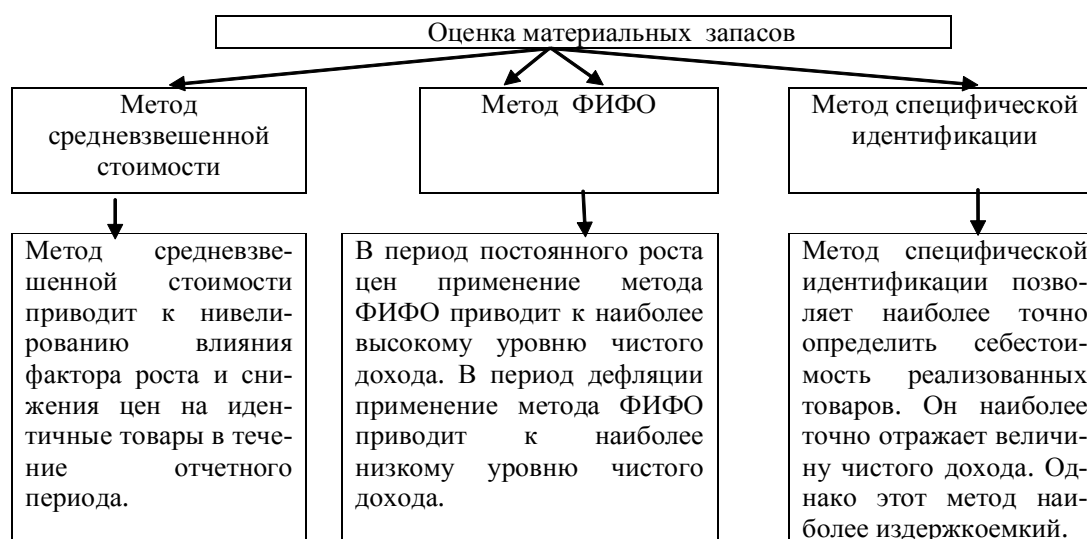


Рис 1. Методы оценки материальных запасов

Особенностью методов «ФИФО» и «средневзвешенной стоимости» является тот факт, что движение стоимости в бухгалтерском учете не означает адекватного движения материальных запасов в натурально-вещественной форме в складском учете.

Следовательно, включение стоимости первой партии на затраты не означает, что материальные запасы, отпущенные в производство или реализованные покупателям, принадлежали первой партии в складском учете. Применение данных методов оценки материальных запасов не требует организации складского учета по партиям [7].

В связи с этим перед учетом производственных запасов стоят следующие задачи:

- правильное и своевременное документальное отражение всех операций по заготовке, поступлению и отпуску материалов; выявление и отражение затрат, связанных с их заготовлением; расчет и списание отклонений по направлениям затрат;
- контроль за сохранностью материальных ценностей в местах их хранения и на всех стадиях движения;
- своевременное осуществление расчетов с поставщиками материальных ресурсов, контроль за ценностями, находящимися в пути, неотфактурованные поставки;
- постоянный контроль за соблюдением установочных норм производственных запасов;
- систематический контроль за использованием материалов в производстве на базе обоснованных норм их расходования;
- контроль за технологическими отходами и потерями и их использование;
- своевременное получение точной информации о величине экономии или перерасхода материальных ресурсов по сравнению с установленными лимитами.

Таким образом, классификация и оценка запасов имеет важное значение для системы бухгал-

терского учета. Учет запасов организуется по планово-расчетным ценам, с отдельным учетом отклонений фактической себестоимости материалов от их стоимости по планово-расчетным ценам, в этом случае субъект определяет номенклатуру материалов, по которым устанавливаются планово-расчетные цены, в пределах наименований, видов и групп материальных ценностей, а отклонения учитываются по видам производственных ценностей и ежемесячно списывается на счета учета использования материалов.

Литература

1. Чая В. Т., Чая Г. В. Международные стандарты финансовой отчетности. М., Юрайт, 2014. - 629 с.
2. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях/ Учеб.пособие. Изд. второе, доп. и перераб.- Алматы, 2007. - 476 с.
3. Байдыбекова С.К. Практический бухгалтерский учет: учебное пособие. - Талдыкорган, 2011. - 263 с.
4. Түлешова Г.К., Акимова Б.Ж., Сапарбаева С.С. Продвинутый финансовый учет. Алматы.: Экономика, 2016 - 232 с.
5. Бухгалтерский учет в торговле. Под ред. М.С. Белоусова. Учебник. Изд. 4-е, перераб. и доп.- М.: «Экономика», 2012. - 455с.
6. Шредер Е. Бухгалтерский учет в торговле. А. -Экономика, 2012. -348 с.
7. Камышанская Л.А. Учет в торговле. Практическое пособие. - Алматы: ТОО «ЦДБ», 2013. - 188 с.



ӘОЖ: 330.142.211.4:657.372.32

Т. Конуркульжинова, *«Есеп және аудит» мамандығының магистранты*

Ғылыми жетекші: М.Т. Жетесова, э.ғ.к.

ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫННЫҢ НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАР ҚОЗҒАЛЫСЫ МЕН ОНЫҢ АМОРТИЗАЦИЯЛЫҚ АУДАРЫМДАР ЕСЕБІНІҢ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗДЕРІ

Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары 2010 жылдан бастап 2019 жылды қоса алғандағы аралықты қамтитын «Қазақстан-2030» стратегиясын іске асырудың келесі кезеңі жүргізіліп келеді. Стратегиялық жоспар-2020-ны әзірлеу кезеңінде дамудың сыртқы жағдайлары елеулі өзгерістерге ұшырады. Экономикалық айналымның әсер етуі, бірінші кезекте, ағымдағы әлемдік қаржы-экономикалық дағдарыстың ықпалы ұлттық экономиканың әлемдік немесе өңірлік дағдарыстардың келеңсіз салдарларына төтеп беруін арттыруға бағытталған шараларды жүзеге асыру қажеттілігін анықтайды. Елдің дағдарыстан кейінгі дамуы үшін жағдайлар жасайтын бірінші кезектегі шаралар іскерлік және инвестициялық ахуалды жақсартуға, елдің қаржы жүйесін нығайтуға және мемлекеттік басқарудың тиімділігін арттыруға шоғырландырылады [1].

Қазіргі заманға сай мемлекеттің қалыптасуының басты негіздерінің бірі – мемлекетте бухгалтерлік жүйенің дамуы мен оның халықаралық стандарттармен сәйкес жетілдіріліп жүзеге асырылуымен байланысты болып келеді.

ҚР-ның 27.06.2007 жылғы І Қаржылық Есептің Ұлттық Стандарттарының 16 «Негізгі құралдар» бөлімінің 115-параграфында былай делінген: қосымша бөлшектер мен жабдыққа қызмет көрсетушілер, әдетте қорларретінде есепке алынады және қолданылу дәрежесіне байланысты пайдада немесе залалда көрініс табады. Ал, ірі қосымша бөлшектер мен жабдықтар, егер кәсіпорын оларды бір кезеңнен артық мерзімде қолданғысы келсе, негізгі құрал ретінде топтастырылады. Осылайша, егер қосымша бөлшектер мен қызмет көрсетуші жабдықтар тек қана құрал

объектісімен байланысты қолданса, онда олар негізгі құралдар болып саналады.

Салық заңнамасының тұрғысынан қарасақ, ҚР «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Кодексында негізгі құралдар тіркелген активтер болып табылады, олар салық төлеушінің балансында жылдық жиынтық табысты алу үшін қолданылады. Яғни салықтық есепте негізгі құралдар мүлікке салынатын салық объектісі ролін атқарады.

ҚР Статистика Комитеті негізгі құралдардың түсінігін былай тұжырымдайды: негізгі құралдар – табиғи-заттай нысанында өндіріс үрдісінде жасалған, компаниямен тауарларды және қызмет көрсетулерді өндіру және жеткізу үшін, басқа компанияларға жалға беру үшін немесе әкімшілік мақсаттар үшін пайдаланылатын ұлттық байлықтың негізгі бөлігі, оларды бір есепті кезеңнен астам уақыт ағымында қолдану болжанады. Бұл анықтама 2007 жылдың 28 ақпандағы №234 ҚР «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Заңына анағұрлым сәйкес келеді[2].

ҚР Қаржы Министрлігінің 2007 ж. 23 мамыр №185 «Бухгалтерлік есептің типтік жоспарын бекіту туралы» бұйрығына сәйкес негізгі құралдардың есебіне жеке 2400 «Негізгі құралдар» бөлімшесі арналған. Олар түрлері бойынша бөлшектенеді және жеке түрлердің мысалдары ретінде мыналар табылады: жер; жер және ғимараттар; көліктік жабдық; кемелер; ұшақтар; автотранспорттық құралдар; жиһаз және жылжымайтын мүлікпен қосылған қозғалмалы мүлік; кеңсе жабдықтары[3].

Ұлыбританиялық бухгалтерлік есепте негізгі құралдарды есепке алу үшін негізгі стандарт болып IAS 4 «Амортизациялар есебі» табылады.

Б.Низдлз, Х.Андерсон, Д.Колуэлл «Принципы бухгалтерского учета» ғылыми еңбегінде сатуға арналған жерлерді, сонымен қатар өндірісте қолданылмайтын ғимараттарды айналымнан тыс активтерге жатқызбайды. Олардың пайымдауынша, объектілердің бұдай түрлері ұзақ мерзімді салымдар (инвестициялар) болып табылады. Егер қандай да болсын құндылықтар сатып алушыларға қайта сатуға арналса, онда оларды материалдық-өндірістік құндылықтарға, яғни айналымдық құралдарға жатқызу керек [4].

А.И.Ковалев және В.П. Привалов өздерінің «Анализ хозяйственного состояния предприятия» атты еңбегінде былай дейді: кәсіпорын шаруашылық әрекетін жүзеге асыру үшін оның белгілі мүлкі болуы тиіс. Белгілі қызмет мерзімі бар осы мүліктің бір бөлігі негізгі құралдар деп ата--лады[5].

В.Герасимовтың ескергенін келтіретін болсақ, негізгі құралдардың ерекше қасиеті – оны өндіріс барысында қайта-қайта қолдана лау мүмкіндігі мен ұзақ мерзім бойы бастапқы қалпын сақтап қалуы. Өндірістік үрдіс пен сыртқы ортаның әсерінен олар бірте-бірте тозады және өзінің бастапқы құнын амортизацияны есептеу арқылы өндіріс шығындарына аударады[6].

Г. Савицкая негізгі құралдарға түсінік бойынша көзқарасын былай баяндайды: «Негізгі құралдар – мүлік, оның құны болады және кәсіпорын оны тауарлар мен қызметтерді өндіру мақсатымен, бірақ әдеттегідей сату үшін емес алады»[7].

Отандық ғалым Ә.Әбдіманапов «Қаржылық есеп» кітабында негізгі құралдарды ұйымның материалдық-техникалық базасын және өндірістік потенциалын сипаттаушы экономикалық маңызы жағынан аса жоғары дәрежедегі көрсеткіш деп пайымдайды. Ә.Әбдіманапов осы еңбегінде негізгі құралдарды мүліктік объектілер деп қарастырып, оған келесідей сипаттама береді: белгілі бір жұмыстар орындай үшін құрылысы немесе салынуы аяқталған, заттық үлгіде алынған барлық құралдардың жіктелген жекелеген түрлері [8].

Ұзақ пайдалану процесінде негізгі құралдар өзгереді: олар кәсіпорынға түсіп, пайдалануға беріледі, пайдалану процесінде тозады, жөндеу жолымен қалпына келтіріледі, кәсіпорын ішінде жылжытылады (цехтан цехқа), көнелігі немесе одан әрі пайдалануға жарамсыздығы, сондай-ақ басқа кәсіпорындарға беру салдарынан есептен шығарылады.

Қазіргі уақытта, нарықтық экономика жағдайында кәсіпорындар негізгі құралдарын басқа кәсіпорындарға тегін беруге, сатуға, айырбастауға және жалға беруге, уақытша пайдалануға тегін беруге, сондай-ақ, егер олар тозса немесе табиғи жағынан ескірсе, толық амортизацияланды ма, жоқ па, соған қарамастан теңгерімнен (баланстан) шығаруға құқылы. Осы жағдайда негізгі құралдардың түсуін, дұрыс пайдалануын және сақталуын бақылайтын құрал ретінде бухгалтерлік есептің ақпараттық функциясы арта түседі. Кез келген өндірістің негізін негізгі құралдар құрайды, өйткені олардың саны, бағасы, сапалық жағдайы, қолданудың тиімділігі шаруашылық жүргізуші

субъектілердің қызметтің түпкі нәтижелерінен тұрады. Және қазіргі таңдағы жағдайларда шаруашылық әрекеттер туралы толық ақпараттық қалыптасуы негізгі құралдар туралы ақпараттың мәліметінсіз мүмкін емес. Бұл активтердің түрі күнделікті қолданысқа ие болып келеді, сондықтан да барлық заңдық және нормативтік актілерге сәйкес кәсіпорында бухгалтерлік есепті жүргізу үшін негізгі құралдардың сұрақтарын талдау міндетті түрде қажет жайлардың бірі болып келеді.

Ұйымдардың өндірістік-шаруашылық қызметі тек материалдық, еңбек пен қаржылық ресурстармен шектелмей, сондай-ақ еңбек құралдары мен еңбек үдерісінің материалдық шарттарды қалыптастыратын негізгі құралдарды бекітілген ережелерге сай тиімді қолдану, олардың қозғалысын есептеу, қызмет ету уақытын бақылауға қамтамасыз етіледі. Ресурстардың барлық түрлерін, соның ішінде өндірістің материалдық-заттай факторлардың элементтерінің бірі негізгі құралдарды әрі дұрыс, әрі тиімді пайдалану арқылы өнім шығаруды ұлғайтады, өзіндік құнды төмендетеді, пайданы арттырады, қаржылық жағдайды көтереді және еңбек өнімділігі мен қор қайтарымы өсіміне мүмкіндік туғызады.

Сол сияқты еліміздің қоғамдық-саяси және экономикалық өмірінде болып жатқан өзгерістер де шаруашылық субъектілерінің барлық салаларына тікелей әсер етуде, оның ішінде инвестициялық іс-әрекетте де негізгі құралдар есебін алу қажеттілігі байқалады. Себебі, негізгі құралдар инвестицияның басымдау бөлігін құрайды. Негізгі құралдарды жаңартып, пайдалану тиімділігін бақылап отыру үшін олардың тозу нәтижесі, қайта бағалау өткізу, дер кезінде есептен шығарып отыру жайлы ақпараттар қажеттілігі мекемені экономикалық талдау мен қаржылық амалдар жасаудың ақпараттық базасы болып табылатын бухгалтерлік есепке алу мен есеп беруді ұйымдастыруды талап етеді. Сонымен бірге негізгі құралдар амортизациясын есептеу және оларды мақсатты пайдалану өте маңызды мәселе болып табылады. Кейінгі уақытқа дейін амортизация есептеу өз мақсатында қоланылмай келді. Көбінесе бұл салықтан қашу жолы ретінде қарастырылды. Бұл бұрын салынған қаржыны айналымнан шығарып тастап отыру үшін де қолданылды. Елімізде халықаралық стандарт талабына сай қаржылық есеп беріп отыруға көшу бұл салада көптеген өзгерістер жасау қажеттілігін тудырып отыр.

Негізгі құралдар есебінің қағидаларын ХҚЕС (IAS) 16 «Негізгі құралдар» айқындайды [9]. Осы стандарт бойынша негізгі құралдардың амортизациялық аудару есебінің үш негізгі тәсілін айқындайды:

- бірқалыпты есептеу әдісі;
- азайтылатын қалдық әдісі;
- өндіріс бірлігінің әдісі жатады.

Бірқалыпты есептеу әдісі, егер бұл жағдайда оны тарату құны өзгермейтін болса, активтің пайдалы қызмет мерзімінің ішінде тұрақты амортизация сомасын есептеу болып табылады. Негізгі құралдардың құны бойынша амортизацияны бір қалыпты (түзу сызықты) есептеу әдісі, яғни объектінің құны, оның қызмет ету мерзімі ішінде өндіріс шығындарына біркелкі норма бойынша жатқызылады. Бұл әдіс негізгі құралдардың тозуына, оның қызмет ету мерзімінің ұзақтығына байланысты болып келеді.

Бұл тәсілде амортизациялық соманы аудару үшін:

- қызмет етудің пайдалы мерзімі. Бұл кезде пайдалануға берілген объектінің жағдайы ескеріледі және күтіп ұстау жағдайына да байланысты болып келеді (жөндеу мәселесі және техникалық жағдайы; ауа райының оған тигізетін әсері т.б.);

- Қазақстан Республикасының салық заңдылықтарының белгіленген амортизациялық нормасының шегі қолданылуы мүмкін. Шаруашылық жүргізуші субъектісіндегі белгіленген нормалар, салық заңдылығының нормасынан аспауы тиіс. Мысалы, жүк автокөлігінің бастапқы құны – 500000 теңге, 5 жыл мерзімі өткеннен кейін оның жойылу құны 25000 теңгеге тең болады. Мұндай жағдайда жыл сайынғы амортизациялау нормасы амортизациялаушы құнның 20%-ін құрайды немесе бір қалыпты тәсілге сәйкес 95000 теңге болады.

Азайтылатын қалдық әдісі пайдалы қызмет мерзімінің ішінде амортизация есептеу сомасының азаюына алып келеді.

Өндірістік бірлік әдісі болжамды пайдалану немесе болжамды өнімділік негізінде амортизация

сомасын есептеуден тұрады. Бұл әдісті өндіріске тікелей қатысты, өндіріс, жұмыс істеу қуаты белгілі құралдарға қатысты қолдану тиімді.

Осы әдістерге келесі мысалдар келтіруге болады.

1. Бірқалыпты есептеу әдісі (сызықтық әдіс). Негізгі құрал объектісінің бастапқы құны 8000 мың теңге, кәсіпорын оны келесі 8 жыл ішінде пайдалануды көздеп отыр. Оның жойылу құнын анықтауда 8 жыл пайдаланылған, осындай активтің осы сәттегі бағасы алынуы мүмкін. Айталық, белсенді нарықта 8 жыл пайдаланылған, осындай негізгі құралды 2000 мың теңгеге сатып алуға болады. Сонда активтің жойылу құны 1000 мың теңгеге бағаланып, тиісінше амортизацияланатын құн 7000 мың теңге болады. Кәсіпорында қабылданған амортизация есептеу әдісіне сәйкес жыл сайынғы амортизациялық аударымдар сомасы 875 мың теңгені құрайды: $7000/8$ жыл не $7000 \cdot 12,5\%$ (ай сайын 72917 теңге).

2. Өндіріс бірліктерінің (өндірістік) әдісі.

Негізгі құралдың бастапқы құны 8000 мың теңге, жойылу құны 1000 мың теңге. Ол 30000 бірлік өнім өндіруге не 2000 сағат жұмыс істеуге арналған. Сонда есептелетін амортизация:

$(8000-1000) / 30\,000$ бірлік = 233,33 теңге/бірлік;

не : $(8000 - 1000)/2000$ сағат = 3500 теңге/сағатқа.

Негізгі құралды пайдалану негізінде 2013 жылы 2800 бірлік өнім өндірілген. Есептелетін амортизация сомасы: $233,33 \cdot 2800 = 653\,324$ теңге.

3. Қалдықты азайту әдісі.

Қалдықты азайту әдісі амортизация есептеудің жеделдетілген әдістерінің бірі болып саналады. 16 стандартта жеделдетілген әдістер ішінен тек – қалдықты азайту әдісі туралы айтылған.

Бұл әдісте сызықтық әдіспен есептелген амортизация нормасы жеделдету коэффициентіне көбейтіледі. Ол 100-200% (1-2 есе) аралығында ауытқиды. Ең жиі 2 есе жеделдету кездеседі (2 еселенген амортизация нормасы). Мысалы, құралдың бастапқы құны 8000 мың теңге. Жойылу құны 1000 мың теңге. Пайдалану мерзімі 8 жыл. Сызықтық әдіс бойынша амортизация нормасы 12,5% (100%/8 жыл). Жеделтеліген амортизация нормасы: $2 \cdot 12,5 = 25\%$.

Кумулятивті әдіс – жеделдетілген әдістің бір түрі. Бұл әдісте амортизацияланатын сома жыл сайын арнайы коэффициентке көбейтіледі. Ол коэффициент келесідей есептеледі. Мысалы, пайдалану мерзімі 8 жыл, бастапқы құны 8 млн. теңге, жойылу құны 1 млн. тг., амортизацияланатын құн 7 млн теңге.

Кумулятивті сан: $1+2+3+4+5+6+7+8=36$. немесе $n(n+1)/2$.

1 –жыл үшін амортизация есептеу коэф: $8/36=0,2222$;

2–жыл үшін: $7/36 = 0,1944$;

8-жыл үшін: $1/36=0,0278$.

Осы әдістерді салыстыра келе, ішінен жеделдетілген әдістер негізгі құралдың бастапқы құнын өндіріс шығындарына жылдам ауыстырып, кәсіпорынның ақша ағынын қалыптастыруға ықпал етеді. Ақшаның уақыттағы құндылығы қағидасы тұрғысынан бұл өте маңызды. Себебі амортизациялық аударымдар кәсіпорындардың өзін-өзі қаржыландыруының маңызды көзі болып саналады. Олар негізгі құралдар мен материалдық емес активтердің тозуы түрінде кәсіпорын шығындарына қосылып, сатылған өнім мен көрсетілген қызметтер үшін төленген қаражаттар құрамында кәсіпорынға қайта түседі. Олардың басты міндеті – ұдайы өндіріс үрдісін қаражатпен қамтамасыз ету. Кәсіпорын актив бөлігінде жасалған болашақ экономикалық пайдаларды тұтынудың есептік көрінісін неғұрлым дәл көрсететін әдісті таңдап алады. Таңдап алынған әдіс, осы болашақ экономикалық пайдаларды тұтынудың есептік сұлбасында өзгеріс болған реттерді қоспағанда, кезеңнен кезеңге жүйелі түрде қолданыла береді. Егер де амортизацияны есептеу әдісі өзгермейтін болса, онда оның себебін ашу керек.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Президентінің ресми сайтынан. «Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары», 2010, www.akorda.kz
2. ҚР Қаржы Министрлігінің 2007 жылдың 23 мамыр №185 «Бухгалтерлік есептің типтік жоспарын бекіту туралы» бұйрығы
3. ҚР 2007 жылдың 28 ақпандағы №234 «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Заңы
4. Низдиз, Х.Андерсон, Д.Колуэлл «Принципы бухгалтерского учета»: Финансы и Статистика, 2-е издание: Москва - 2010 - 423 б.
5. А.И.Ковалев, В.П. Привалов «Анализ хозяйственного состояния предприятия»: М.: Центр экономики и маркетинга, 2009, - 216 б.
6. Герасимова В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия в вопросах и ответах / Учебное пособие - М.: Дашков и Ко, 2008, - 224 б.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Учебное пособие – Минск: Новое знание, 2009, - 704б.
8. Әбдіманапов Ә. Қаржылық есеп - Оқулық-Алматы, 2007. 544 бет.
9. Халықаралық Қаржылық Есептіліктің Стандарты.- Алматы: Корпорация «КАРАНА-ЮСАНД», 2007, 256 б.



УДК 336.645:657.1/233

А. Қуанышбаева, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **М.К. Алиев**, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В условиях рыночной экономики усиливаются задачи по повышению рентабельности и текущий контроль деятельности предприятий. Множество предприятий страдают от неэффективности использования ресурсов финансовых, материальных, от недостатка необходимой для принятия правильных решений информации, непреднамеренного и преднамеренного искажения отчетности. Подобных проблем можно разрешить путем должной организации внутреннего аудита.

В Законе РК «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года №304-І «Об аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.06.2012 г.) аудиту дается следующая характеристика: «аудит – проверка в целях выражения независимого мнения о финансовой отчетности и прочей информации, связанной с финансовой отчетностью в соответствии с законодательством Республики Казахстан»[1].

Большой вклад в определение экономической сущности аудита внесли отечественные ученые. Так, по мнению Э.О. Нурсеитова, «аудит – предоставление возможности аудитору выразить мнение в отношении того, подготовлена ли финансовая отчетность во всех существенных аспектах, в соответствии с установленными основными принципами составления финансовой отчетности»[2, С. 236].

В своей монографии «Теория и эволюция аудита» К.Ш. Дюсембаев рассматривает содержание аудита как науки и как практики. По его мнению, содержанием аудита как науки является система специальных знаний о принципах, способах и методических приемах независимой проверки финансовой отчетности и связанной с ней прочей информацией организации, с целью выражения мнения о степени их достоверности [3, С. 722].

Достаточно полное определение дает М.С. Ержанов: «аудиторство – это проверка законности финансово-хозяйственных операций, достоверности бухгалтерского учета и отчетности предприятий независимо от форм собственности путем оказания контрольных, консультационных и экспертных услуг на платной основе» [4, С. 151].

На сегодняшний день внутренний аудит становится все более необходимым не только для крупных компаний, но и для среднего бизнеса, поскольку правила ведения бизнеса становятся все более сложными. Регулярно проводимый внутренний аудит является не только положительным сигналом для потенциальных партнеров по бизнесу, но также и эффективным инструментом для собственников и менеджмента компании, чтобы дать им возможность улучшить ее деятельность.

Внутренний аудит – независимая оценка деятельности, производимая внутри предприятия в качестве оказания ему аудиторских услуг и является неотъемлемой частью управленческого контроля предприятия.

Целью внутреннего аудита является экспертная оценка соблюдения экономической политики предприятия, включая и учетную политику, оценке функционирования внутреннего контроля, осуществляемого всеми структурными подразделениями. Специализированная служба не может быть одним из структурных подразделений учетно-финансовой службы, иначе она не выполнит роль эксперта в оценке учетной политики.

Необходимость существования внутреннего аудита продиктована тем, что собственники и руководители предприятия хотят знать о реальном состоянии дел на нем. Для этого на предприятиях создаются специализированные подразделения, работники которых занимаются анализом всех звеньев управления, участков производства, каждого технологического цикла. При этом анализируется рациональность функционирования как системы в целом, так и каждого элемента, уровень взаимосвязи между ними, выявляются слабые места в работе предприятия и даются рекомендации по устранению имеющихся недостатков.

Таким образом, с помощью отдела внутреннего аудита осуществляется контроль во всех сферах работы.

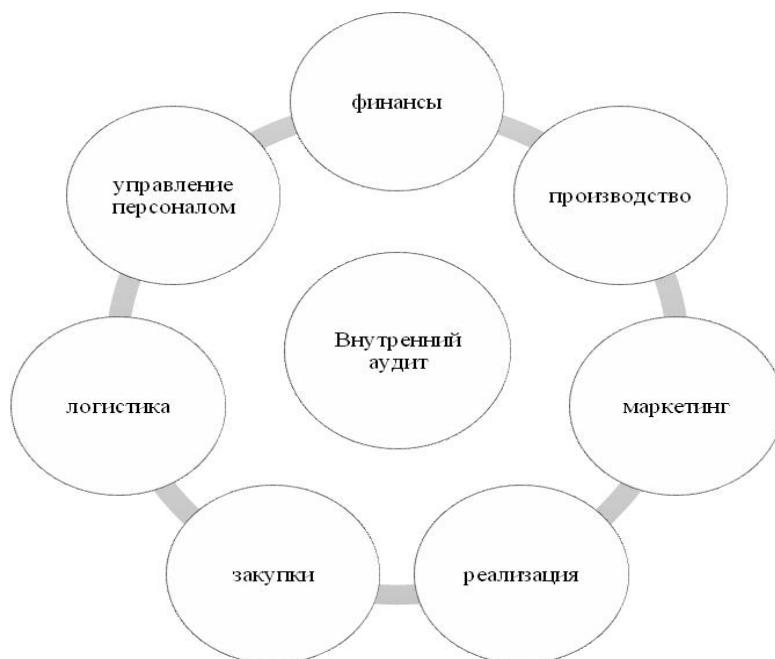


Рис.1. Взаимосвязь внутреннего аудита со всеми сферами работы

**Составлен автором по данным источника [5, С. 720]*

Внутренние аудиторы осуществляют контроль за наличием и сохранностью активов, их работа направлено не только на обнаружение слабых мест и недостатков, но и на выявление внутренних резервов предприятия и определение путей их эффективного использования. Аудиторы анализируют соответствие должностных инструкций и внутренних процедур требованиям производственного процесса, контролируют их реальное выполнение. Во многих случаях первопричиной значительных экономических потерь является четкое или неправильное распределение обязанностей. На крупных предприятиях с различными видами деятельности, со сложной, разветвленной структурой и большим количеством территориально удаленных филиалов, дочерних и зависимых обществ возникает сильная потребность в создании отдела внутреннего аудита. Специалисты отдела внутреннего аудита могут привлекаться в качестве консультантов и экспертов в случае возникновения разногласий между головной организацией и предприятиями, входящими в ее структуру. Внутренние аудиторы могут оказывать консультационную поддержку по вопросам действующего законодательства, по долгу своей профессии знающие законодательство, помогают быстро и эффективно решить подобные вопросы.

В законе определены основные принципы аудиторской деятельности, которыми являются независимость, объективность, профессиональная компетентность, конфиденциальность. Также в законе представлены права, обязанности и ответственность аудиторов и аудиторских организаций и аудируемого субъекта.

Немаловажную роль играет аттестация кандидатов в аудиторы. В Законе Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности»: «Под аттестацией понимается определение Квалификационной комиссией квалификационного уровня кандидатов в аудиторы посредством проведения экзаменов на основе квалификационных требований, утверждаемых уполномоченным органом. К аттестации допускаются лица, имеющие высшее образование и опыт работы в экономической, финансовой, учетно-аналитической, контрольно-ревизионной или правовой сферах в течение пяти лет из последних семи, а также лица, занимающиеся научно-преподавательской деятельностью по бухгалтерскому учету и аудиту в высших учебных заведениях и имеющие стаж практической работы в указанных сферах не менее двух лет из последних пяти. Лица, прошедшие аттестацию, получают свидетельство о присвоении квалификации “аудитор” и личную печать аудитора с указанием номера квалификационного свидетельства.

Решение Квалификационной комиссии о присвоении квалификации “аудитор” публикуется в печати. Лица, не прошедшие аттестацию, допускаются к прохождению повторной аттестации не раньше чем через шесть месяцев.

«Отношения между аудиторами, аудиторскими организациями и аудируемыми субъектами строятся на основе договора в соответствии с законодательством Республики Казахстан. В договоре на проведение аудита и (или) предоставление услуг по профилю аудиторской деятельности предусматриваются: предмет договора, сроки, объем соответствующих услуг, размер и условия оплаты, права, обязанности и ответственность сторон. По соглашению сторон в договоре могут быть предусмотрены также иные условия. Договор на проведение аудита субъекта естественной монополии должен соответствовать дополнительным требованиям, установленным законодательством Республики Казахстан о естественных монополиях».

Международные стандарты аудита определяют лишь общий подход к его проведению, масштаб проверки, виды отчетов аудиторов, вопросы методологии, а также основные принципы, которым должны следовать аудиторы. Однако стандарты не регламентируют конкретные действия, приемы, процедуры, применяемые, в процессе проверки.

Они могут быть различными и их рациональность определяется самим аудитором. Этой цели служат внутрифирменные стандарты аудита. Для обеспечения высокого качества оказываемых услуг аудиторы и аудиторские фирмы должны разрабатывать на основе международных стандартов аудита свои внутренние стандарты, учитывающие специфику работы аудиторской фирмы и раскрывающие содержание конкретных процедур проверки, сбора аудиторских доказательств, их документирования, политики взаимоотношений с клиентами, внутреннего контроля, внутренней отчетности фирмы и т.д. При проведении проверок это облегчает сбор необходимых

доказательств, сокращает время проверки, уменьшает риск ошибок при составлении заключения.

Внутренние стандарты аудита обеспечивают единый (фирменный) подход к аудиторской проверке в данной аудиторской фирме. Появляется возможность увеличить объем и повысить качество выполняемых работ, больше привлекать для проведения проверок аудиторов – ассистентов, усовершенствовать технологию аудита. Но стандарты не должны быть излишне детализированными, сдерживать инициативу аудитора, так как это может превратить аудит в механический сбор сведений, не подкрепленный профессиональным суждением. Учитывая высокую значимость внутренних стандартов для экономического и общественного статуса фирмы, их содержание является коммерческой тайной.

Обычно подписываются разработчиками и обязательно утверждаются руководителем аудиторской фирмы.

Внутрифирменные аудиторские стандарты могут быть объединены в следующие блоки:

- структура аудиторской фирмы и технология организации ее деятельности;
- документы по реализации требований законодательства и стандартов;
- методики проведения проверок.

Документы первого блока раскрывают специфику работы аудиторской фирмы, ее организационное устройство, принципы взаимоотношений с клиентами, структуру внутреннего контроля и внутренней отчетности полномочия и должностные обязанности сотрудников, требования к уровню их образования, вопросы профессиональной этики и др.

Наличие внутренних аудиторских стандартов позволяет также осуществлять эффективный внутренний контроль деятельности аудиторской фирмы и ее сотрудников.

Для эффективной деятельности предприятия, сохранения и преумножения его активов необходим отлаженный механизм управления, важнейшим элементом которого является внутренний аудит предприятия[6, С.463].

В практической работе служба внутреннего аудита руководствуется законодательными и нормативными актами Республики Казахстан, министерств и ведомств, органов самоуправления, правилами (стандартами) аудита, а также учредительными документами, приказами и распоряжениями руководителя предприятия, инструкциями, положениями и т.п. внутренние аудиторы должны выполнять функции, возложенные на них должностными инструкциями. Они обязаны также соблюдать этические принципы аудиторской деятельности (профессионализм, компетентность, честность, объективность, ответственность, конфиденциальность информации), проводить проверки в соответствии с требованиями стандартов аудита.

Таким образом, работа службы внутреннего аудита должна опираться на систему внутренних регламентов предприятия, а также разветвленную систему планов. Содержание перечисленных документов в значительной степени зависит от направления деятельности предприятия, его структуры, стратегических целей и не может быть напрямую скопировано у других предприятий.

Работа службы внутреннего аудита начинается с организации планирования. Планирование состоит в разработке общего плана аудита с указанием ожидаемого объема работы, графиков и сроков проведения аудита, а также в разработке аудиторской программы, определяющей объем, виды и последовательность аудиторских процедур, необходимых для формирования объективного и обоснованного мнения о проверяемом объекте.

Очевидно, что для выполнения своих функций служба внутреннего аудита должна быть укомплектована квалифицированными и заслуживающими доверия специалистами, которые хорошо знают специфику деятельности предприятия, ее структуру, объекты контроля, круг вопросов, подлежащих проверке, законодательные и нормативные акты, владеют техникой и методикой проведения проверок.

В этой связи на должность руководителя и ведущих специалистов службы внутреннего аудита целесообразно назначать высококвалифицированных специалистов с опытом бухгалтерской и экономической работы, имеющих аттестат аудитора или профессионального бухгалтера-эксперта.

Служба внутреннего аудита действует на основании положения о службе внутреннего аудита, которое является важнейшим правовым актом, определяющим порядок образования, правовое

положение, права, обязанности, организацию работы структурного подразделения. Этот документ позволяет обеспечить особый организационный статус, независимость и обособленность службы, что в свою очередь, гарантирует справедливость и беспристрастность суждений его сотрудников.

Эффективность внутреннего аудита предприятия в значительной мере зависит от его организации. Принимая решение о создании службы внутреннего аудита, необходимо четко определить цели, задачи, а также регламентировать деятельность внутренних аудиторов.

Практика аудита показывает, что на тех предприятиях, где созданы и эффективно функционируют службы внутреннего аудита, значительно выше уровень сохранности имущества, использования ресурсов, организации бухгалтерского учета и достоверности отчетности.

Внутренний аудит заслуживает такого же внимания, как и внешний аудит, его правовое обеспечение необходимо усовершенствовать на всех уровнях: в Закон об аудиторской деятельности необходимо внести изменения, закрепив в нем понятие и особенности внутреннего аудита; следует также принять на основе международных стандартов профессиональной практики внутреннего аудита казахстанский стандарт внутреннего аудита; критериями в оценке работы внутренних аудиторов должно являться соответствие их работы как предлагаемому стандарту, так и прочим стандартам аудиторской деятельности.

Литература

1. Закон РК «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года №304-І «Об аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.06.2012 г.)
2. Нурсеитов Э.О. Аудит: Краткое руководство. - Алматы: ЛЕМ, 2010 - 236с.
3. Дюсембаев К.Ш. Теория и эволюция аудита. - Алматы: Экономика, 2012. - 722с.
4. Ержанов М.С. Теория и практика аудита. - Алматы: Гылым, 1994 - 151с.
5. Хаконова Н.Н., Богатая И.Н. Аудит: Учебник. - М.: КНОРУС, 2011. - 720 с.
6. Бычкова С.М. Итыгилова Е.Ю. Аудит: учебное пособие/ Под ред. проф. Я.В. Соколова. - М.: Магистр, 2011. - 463с.



УДК 657.2

Д. Кубенова, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **Г.М. Сагиндыкова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕГ

В постоянно изменяющихся рыночных условиях организации производственной деятельности субъектов хозяйствования, важное значение приобретает правильная оценка платежеспособности организаций, которая может быть проведена в результате проверки обоснованности расходования денежных средств, а также анализа источников их поступления, основным из 1 Показатели выручки и прибыли в отчетности организаций не всегда имеют денежное обеспечение, более того, сами формы финансовой отчетности не позволяют установить прямую взаимосвязь между указанными категориями: прибыль, выручка и денежные потоки. В этой связи исследование международной практики в сфере применяемых методов расчета денежного потока является актуальным и практически значимым направлением.

Концепция Cash Flow, или денежного потока, первоначально возникла в США в 60-е годы прошлого века. Бухгалтерский учет денежных потоков стал одной из важнейших составляющих

интегрированного финансового и управленческого учета, инструментом регистрации, классификации информации для проведения оперативного анализа платежеспособности предприятия и принятия обоснованных решений в области финансового менеджмента [1, с.12].

Отчет о движении денежных средств формируется на основе информации о потоках денежных средств (поступление, направление денежных средств) с учетом остатков денежных средств на начало и конец отчетного года в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, и является важнейшим источником информации для потенциальных инвесторов.

Начальным этапом составления отчета о движении денежных средств является выбор метода составления отчета. Из анализа учетно-аналитической практики отечественных организаций можно сделать вывод, что используется только прямой метод расчета показателей, отражаемых в отчете.

В тоже время, иностранными организациями помимо прямого метода используется также косвенный. Различия в использовании этих методов касаются раздела текущей деятельности. При этом, косвенный метод, наиболее распространен в мировой практике как метод составления отчета и движении денежных средств.

В результате применения косвенного метода финансовый результат (чистая прибыль) организации за период преобразуется в разность между величинами денежных средств, находящихся в распоряжении организации по состоянию на начало и конец отчетного периода.

Важно отметить, что при подготовке консолидированной отчетности прямой метод является мало применимым, так как требует больших затрат на получение необходимой информации по каждому из консолидируемых предприятий [2, с. 25].

Проанализируем применяемые методы заполнения отчета о движении денежных средств в международной практике. В таблице 1 представлен перечень некоторых стран с указанием применяемых на данной территории методов расчета денежного потока.

Таблица 1. Применяемый метод составления отчета о движении денежных средств в различных странах

Страна	Метод составления отчета о движении денежных средств		Страна	Метод составления отчета о движении денежных средств	
	Прямой	Косвенный		Прямой	Косвенный
Азербайджан		+	Россия	+	
Беларусь	+		Словакия	+	+
Германия	+	+	Польша	+	+
Великобритания	+	+	США	+	+
Латвия	+	+	Украина		+
Молдова	+				
Примечание – составлена автором на основе источника [3]					

Из таблицы видно, что в большинстве зарубежных стран одновременно используются и косвенный метод, и прямой метод.

Нами был проведен детальный анализ статей об используемых формах отчета о движении денежных средств, в частности раздела «Операционная деятельность», заполненных косвенным методом, в зарубежных странах (Польша, Украина), а также изучен международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств».

В процессе научного исследования была произведена сравнительная характеристика статей раздела «Операционная деятельность», в которую обобщенно можно представить в таблице 2.

Таблица 2. Сравнительная характеристика раздела «Операционная деятельность» отчета о движении денежных средств, составленного косвенным методом, различных стран

Отражаемый показатель	Страна (автор)		
	Польша	Украина	МСФО
Прибыль (убыток) нетто	+		+
Прибыль (убыток) к налогообложению		+	
Корректировки:			
Амортизация (износ) основных средств и нематериальных активов	+	+	+
Изменение состояния резервов	+		
Изменение в обеспечении		+	
1. Расходы, которые не приводят к реальному движению денежных средств			
2. Изменение величины текущих активов и текущих обязательств			
Изменение состояния запасов	+		+
Изменение состояния текущих обязательств:		+	
– изменение состояния дебиторской задолженности	+		+
– изменение состояния кредиторской задолженности			+
Изменение состояния краткосрочных обязательств, за исключение ссуд и кредитов	+		
Изменение состояния межпериодных расчетов	+		
Изменение состояния оборотных активов		+	
Изменение состояния расходов будущих периодов		+	
Изменение состояния доходов будущих периодов		+	
3. Исключение влияния прибылей и убытков, полученных от неосновной текущей деятельности			
Прибыль (убыток) от курсовых разниц	+	+	
Проценты и доли в прибылях (дивиденды)	+		
Прибыль (убыток) от операционной деятельности до изменения в чистых оборотных активах		+	
Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности	+		
Прибыль (убыток) от неоперационной деятельности		+	
Уплата процентов		+	
Денежные средства от операционной деятельности		+	
Налог на прибыль		+	
Чистое движение средств до чрезвычайных событий		+	
Движение средств от чрезвычайных событий		+	
4. Прочие корректировки			
Прочие корректировки	+		
Денежные поступления нетто от операционной (текущей, основной) деятельности	+	+	+
Примечание – составлена автором на основе источника [4]			

Анализируя состав корректировочных статей в отчетах о движении денежных средств изученных стран, можно сделать вывод, что в зарубежной практике используется обобщающая строка «изменение чистого оборотного капитала», которая включает в себя четыре самостоятельных строчки отечественного отчета о движении денежных средств: корректировка прибыли за счет операций по счетам запасов, дебиторов и денежной наличности, а также краткосрочной задолженности. На наш взгляд, это уменьшает аналитичность отчета о движении денег, в связи с этим наиболее целесообразно отражать все указанные выше показатели обособленно, так как каждый из них несет определенную информацию.

Отдельного внимания заслуживает структура отчета о движении денежных средств Словакии,

в которой выделены только две группы корректировочных статей: влияние прибыли и убытка не-денежных операций основной деятельности и влияние изменений в рабочем капитале, исчисляемые как разница между суммой оборотных активов и текущих обязательств, кроме относящихся к финансовым ресурсам и эквивалентам денежных средств, что не характерно для практики отечественных организаций.

Таким образом, в учетно-аналитической практике большинства зарубежных стран одновременно используются и косвенный метод, и прямой метод составления отчета о движении денежных средств. Обоснована целесообразность использования данной формы финансовой отчетности хозяйствующими субъектами, что расширит возможности руководителей в выборе информации, необходимой для принятия управленческих решений, предоставит данные для проведения анализа ликвидности и платежеспособности предприятия.

Литература

1. Казиминова А.Г. Практика составления отчета о движении денежных средств зарубежных стран [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2011/2092.htm> Дата обращения: 08.12.2016 год.
2. Ганевич В. В. Методы составления отчета о движении денежных средств: отечественный и зарубежный опыт [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=2339> Дата обращения: 25.11.2016 год.
3. Степанова А.А. Анализ денежных потоков на базе отчета о движении денежных средств (опыт ряда европейских стран) [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.kazedu.kz/referat/69743> Дата обращения: 10.11.2016 год.
4. Штайнер Е.И. Формирование отчета о движении денежных средств в соответствии с международными стандартами [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://colref.ru/besplatno/fffzcvvcz/> Дата обращения: 10.11.2016 год.



ӘОЖ: 338.45.01

А.Кулекешова, «Есеп және аудит» мамандығының магистранті
Ғылыми жетекшісі: Ұ.Б. Юсупов, PhD доктор, доцент м.а.
ҚазЭҚХСУ

ӨНДІРІС ШЫҒЫНДАРЫНЫҢ ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ ШАРАЛАРЫ ЖӘНЕ ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫН КАЛЬКУЛЯЦИЯЛАУ

Компаниялар менеджерлері тауардың (жұмыс пен қызметтің) сапасын төмендетпей, өндіріс шығындарын жетілдіру жолдарын әрдайым іздестіруіде. Қазіргі кезде кәсіпорындарға шығындардың төмен деңгейімен қатар, сапаны мақсатты бағытталған түрде жоғарлатуы қажет. Анағұрлым аз жұмсалған шығындар кәсіпорынға тұтынушылар алдында бағаны төмендетуді немесе тауарлар мен қызметтерге, персоналдарға инвестициялар салуды немесе компания имиджін жақсартуды айырықша ескеруді қажет етеді[1].

Сондықтан қазіргі таңда экономика салаларындағы кәсіпкерлер, меншік иелері өндірістік шығындарды үнемді пайдалана отырып, өндірістік қалдықтарды барынша төмендетуге, бәсекеге қабілетті, сапалы өнім өндіруге, өнімнің өзіндік құнын төмендетуге мүдделі болуға тиісті. «Шығындар есебінің жүйесі өнімнің өзіндік құнын басқару талаптарына сай келуге тиіс» деп К.Т. Тайғашина өзі еңбегінде келтірген [2].

Өндірістік есептің басты мақсаты – басқаруға алынатын өндірістік қызметтің өткен, қазіргі және болашақ нәтижелерін қоса алғандағы өндірістік шығындардың есебін жүргізу. Өндірістік

есеп басқару процесінің бөлігі бола отырып, компаниялардың ағымдағы қызметін бақылауға, оның стратегиясын жоспарлауға, барлық ресурстарын тиімді пайдалануға, қызмет нәтижесін бағалауға және талдауға байланысты маңызды ақпараттармен қамтамасыз етіп отырады. Ал өндірістік есептің маңызды құрамдас бөліктерінің бірі болып шығындар есебі мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау болып саналады. Сондықтан, өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау мен шығындар есебін тиімді ұйымдастыру – кәсіпорынның қазіргі жағдайы мен даму бағытына талдау жүргізудің нәтижесінде саланың өндірістік ерекшеліктеріне қарай шығындардың қалыптасуын анықтай отырып, саладағы шығындардың есебін ұйымдастыру мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялауды жетілдіру, сондай-ақ өнімнің өзіндік құнын төмендету жолдарын іздестіру өзекті мәселе болып саналады. Ә.Н. Дәуренбекова «Өзіндік құнды басқару - бұл кез-келген шаруашылық субъектілеріндегі басқару қызметінің едәуір күрделі және ең маңызды бөлігі, өйткені ол өтіп жатқан өндірістік үрдістерінің барлық жақтарын қамтиды» деген тұжырымдама келтірген [3].

Өндіріс шығындары есебі дегеніміз белгілі бір уақыт кезеңінде шығындарды сандық өлшеу арқылы жабдықтау, өндіру, өнімді сату, дайын өнімнің өзіндік құнын қалыптастыр, тіркеу, топтастыру және жіктеп, талдау бойынша компаниядағы болып жатқан үрдістерді көрсетуге бағытталған саналы іс-әрекеттердің жиынтығы. Жалпы шығындар есебінің мақсаты ретінде мыналарды көрсетуге болады:

- өнім өндірісіне(жұмыс, қызмет) жұмсалған нақты шығындарды өз уақытында, дұрыс және толық есепке алу;
- өнімдердің жеке және жалпылама түрлері бойынша өзіндік құнын есептеу;
- басқару шешімдерін қабылдау, жоспарлау және бизнесті ұйымдастыру үшін мәліметтерді жинақтап басқаруды қамтамасыз ету.

Көбінесе өндіріс шығындарының есебін жүргізу келесі бағыттармен жүргізілуі мүмкін:

- өндіріс және шығын түрлері бойынша шығын есебі;
- шығын орталықтары бойынша есеп;
- шығын тасымалдаушылары бойынша есеп.

Ал өндіріс шығындарын топтастыру:

- өндіріс түрлері - негізгі және көмекші;
- шығындардың пайда болу орыны бойынша - өндірістер, цехтер, учаскелер, бөлімшелер, бригадалар, сменалар;
- өнімдер (жұмыс, қызмет) түрлері бойынша – біркелкі өнім түрлері, өнімдер, жартылай фабрикаттар, жұмыстар мен қызметтер т.б.

Шығындарды үнемдеудің алғашқы кезеңінде нақты тауардың немесе кәсіпорынның бөлімшесінің шығындарының құрамы мен құрлымын талдау қажет. Ч Хорнгерн және басқалары шығындарды есепке алу мен өзіндік құнды калькуляциялау әдістері кәсіпорынның бөлімшелерінің арасында, тауарлар (жұмыстар, қызметтер) немесе тұтынушылар арасында таратуда тиімсіз болып санайды[6]. Жалпы қабылданған есеп ережелері ұйым бөлімшелерінің нәтижесін ашып көрсетпейді, сондықтан кейбір компаниялар олардың қызметтері туралы нақты ақпараттар бергендіктен кейінгі кезде қызмет түрлері, шығын объектілері бойынша шығындарды есепке алу жүйесіне көшкен.

Шығындарды басқарудың жаңа әдістерін қолдануда Қазақстандық тәжірибе батыстық тәсілдерден әлдеқайда кейінге қалды. Негізделген басқару шешімдерін қабылдау үшін өнім бірлігін өндірудің өзіндік құны туралы ақпараттармен қамтамасыз етілу керек. Өндіріс шығындарын және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялауды жетілдірудің әртүрлі әдістері бар[7], ол төмендегі 1-кестеде көрсетілген.

Сәйкесінше келтірілген халықаралық өндіріс шығындарын есепке алу әдістеріне қысқаша сипаттама беріп кетуге болады.

Шығындарды толық қосуға байланысты толық шығындар (Абзорпшен -кост) және айнымалы (тікелей) шығындарды (Директ-кост) есепке алу әдістерін ажыратады. Толық шығындар бойынша есепке алу әдісінің ерекшелігі болып тікелей шығындар өңделген және қолданылатын нормаларға сәйкес өнім бірлігіне немесе өнімнің басқа өлшеміне апарылады.

1-кесте. Халықаралық әдістерінде шығындарды есепке алу ерекшеліктері

Әдістер атауы	Өнім шығына (өзіндік құнды қалыптастыратын)	Кезең шығындарында есепке алу
Стандарт-кост	Бір өнімге және орындалған жұмысқа анықталған стандарттық (нормативтік) шығындар негізінде өткен кезеңдер орташа жоспарлы шығындарының негізінде есепке алынады	Жоспарлы және нақты шығындар арасындағы айырмашылық
Толық және кесілген құн бойынша калькуляциялау жүйелері: - директ кост - абзорпшен-кост	Директ-кост жүйесі (айнымалы шығындар бойынша есептеу, салым әдісі)	
	Тікелей материалдар, тікелей еңбек ақы, айнымалы өндірістік үстеме шығындар	Тұрақты өндірістік үстеме, коммерциялық, әкімшілік шығындар
	Абзорпшен-кост жүйесі (толық есепке алу әдісі, өндірістік шығындар негізіндегі әдіс)	
	Тікелей материалдар, тікелей еңбек ақы, айнымалы және тұрақты өндірістік үстеме шығындар	Коммерциялық және әкімшілік шығындар
«Дәл мерзімге жүйесі» (Just in Time)	Тікелей материалды шығындар	Тікелей еңбек ақы шығыны, өндірістік үстеме, әкімшілік, өнімді өткізу шығындары
ABC жүйесі (Activity-Based Costing)	Белгілі бір қызметке (өндірістік процеске) апарылатын барлық шығындар	Өндірістік процесспен байланыссыз шығындар - өнім өндірісі бойынша шығындар бөлігі, сатып алу, өндірісті ұйымдастырумен байланысты шығындар

Мұнда жанама шығындар өнім бірлігіне үстеме шығындардың коэффициенттерінің көмегімен базаларына пропорционалды таратылады. Әдетте өзіндік құнды калькуляциялауда шығындар есебі бірнеше этаптан өтеді: шығындардың пайда болу орыны бойынша барлық шығындарды жинақтау және бөлімшелер бойынша жанама шығындарды тарату; соңғы өнімді өндірмейтін бөлімшелердің шығындарын қандай да бір базасына сәйкес өнім шығаратын бөлімшелерге қайта тарату; соңғы өнімді өндірмейтін бөлімшелердің үстеме шығындарын дайын болған өнімге қандай да бір базаға сәйкес қайта тарату. Ұйымның пайдасы жанама салықтарсыз анықталған түсім мен өндірілген немесе өткізілген өнімнің өзіндік құны арасындағы айырмашылық ретінде анықталады.

Өндіріс шығындарын есепке алу мен өзіндік құнды калькуляциялаудың басқа нұсқасына толық емес өзіндік құнды есептеу жатады. Өзіндік құн құрамына тек тікелей шығындар, немесе тек айнымалы, немесе тек өндірісік шығындар ғана енгізілуі мүмкін. Бірақ өзіндік құн құрамына шығындар толықтығына байланысты түрліше қосылуына сәйкес, ағымды шығындардың бір бөлігі есепке алынбай және калькуляцияланбай, зиянсыздық деңгейіне жеткенше дейін құрамына тұрақты шығындарды қосатын, ал жеткеннен кейін салық салуға дейінгі пайданы (операционды пайданы) қосатын маржиналды пайда есебінен жабылады.

Дәл осындай шығындар есебін жүргізу «Директ-костинг» жүйесіне тән. Жүйенің мәні айнымалы шығындар өнім түрлері бойынша жинақталып, ал тұрақты шығындар жеке шотта есепке алынып, сол кезеңдегі жиынтық қаржылық нәтижеден есептен шығарылады. Шығындарды тұрақты және айнымалы деп бөлу, бәсекелестік жоғары болғандағы шектелген нарықта жүргізіледі, әдетте, әрдайым шығындарды зерттей отырып, пайда алу үшін өткізу көлемін жоспарлау қажеттілігінде, яғни зиянсыздық нүктесін анықтауды білдіреді[8].

Шектелген өзіндік құн жүйесін қолдана отырып, өндіріс көлемі, шығындар мен пайда

арақатынасы мен байланысын жедел түрде талдауға болады. Ол жоғары рентабельді өнімдерді есепке алуды қарастырып, болашақта тек сол өнім түрлерін өндіруге көшуді сипаттайды. Өйткені нақты өнім түрлерінің өзіндік құнына тұрақты жанама шығындарды есептен шығару нәтижесінде өткізу бағасы мен айнымалы шығындар арасындағы айырмашылығын кемітеді. Өзіндік құн баптарының кемуі есебінен оның нормалануы, есебі, бақылауы қысқарып, онымен қоса шартты-тұрақты, үстеме шығындар есебі мен бақылануы жақсарып, олардың берілген нақты кезеңдегі сомасы пайда мен зиян туралы есеп беруде көрсетіледі, ал бұл өз алдында шығындардың пайдаға әсерін сипаттайды.

Ал өндіріс шығындарын есепке алудың «Стандарт –костинг» жүйесін пайдалану нәтижесінде өндірістік шығындар: тікелей материалдық, тікелей еңбек ақы және жалпы өндірістік үстеме шығындар бойынша ауытқулар құрамалары пайда болады. Тікелей материалдық шығындар бойынша ауытқу құрамасы оны қолдану мен бағасы бойынша анықталса, ал тікелей еңбек ақы шығындары бойынша ауытқу құрамасы еңбек өнімділігі мен еңбек ақы мөлшері бойынша есептеледі. Өндірістік үстеме шығындар бойынша ауытқу құрамасы өндіріс көлемі мен нақты шығындар арасында пайда болған ауытқу нәтижесінде анықталады. Ауытқуларды құрамаларға ажырату мақсаты болып әртүрлі деңгей басшылары жүзеге асыратын нақты талдау нәтижелері деңгейін жоғарлату табылады. Шығындардың жеке түрлері бойынша жауапкершілікті белгілі бір жауапкершілік орталықтарына жүктейді. Ауытқулар пайда болғанда себебі анықталып, түзетілетін болады. Қажет болған жағдайда қабылданған стандарттар қайта қарастырылады. Қазіргі кезде өндірістік шығындарды есепке алудың нормативті әдісін немесе «стандарт-костинг» жүйесін қолдану ресми түрде немесе нақты жағдаймен байланыссыз жүргізілуде[9].

Кейінгі кезде XX-ғасырдың 80 жылдарында экономистер Купер мен Каплан енгізген шығындарды есепке алудың функционалды әдісі (ABC әдісі) кең өріс алуда. Оның қарапайым жүйеден айырмашылығы болып кәсіпорын бойынша өнімдер түрлеріне сәйкес үстеме шығындарды таратудың бірнеше базаларын қолдану табылады. Осындай әдістің нәтижесінде есеп дәлірек жүргізіледі. Шығындарды есепке алудың функционалды жүйесінде екі кезеңді тарату қолданылады. Бірінші кезекте қарапайым есептегі сияқты экономикалық мазмұнына немесе шығу орындарына сәйкес емес, жеке шаруашылық іс-әрекеттерге сәйкес үстеме шығындар жүйеленеді. Шығындар нақты іс-әрекетке апарылып немесе таңдалған тарату базасына сәйкес іс-әрекеттер арасында таратылуы мүмкін. Екінші кезеңде анықталған базаларына пропорционалды өнімдердің шаруашылық іс-әрекеттерінің өндірілген көлеміне байланысты өнімдер арасында таратылады. Шығындар есебінің функционалды әдісін енгізуде нақты өнімдерге үстеме шығындарды анағұрлым негізделген апаруда тарату базаларын анықтау ауқымды кезеңі болып табылады. Шығындар есебінің функционалды әдісін қолдану шаруашылық іс-әрекет түріне сәйкес баптарына шығындарды біріктіру жолымен өзіндік құнды бұрмалау бойынша мәселелерді шешеді. Бұл әдісті енгізу тиімді болатын компаниялар шығындарды қате тарату нәтижесінде пайда болатын өзіндік құнды бұрмалауды болдырмас үшін шығындарды тиісті қызметтер орталығына апарды. Шығындарды функционалды есепке алудың негізгі мақсаты болып шаруашылық үрдістерді басқару арқылы шығындарды басқару табылады. Шығындар белгілі бір қызметтер нәтижесінде пайда болады, сондықтан түрлі қызметтердің тиімді орындалуын жоғарлату кәсіпорынның шығындары құрлымын оптимизациялауға әкеледі [10].

Енді осы аталған әдістер негізінде өзіндік құнды калькуляциялап, нәтижесін салыстыруға болады. Кәсіпорын мектеп оқушыларына арналған әскери киімдерді тігумен айналысады. Тігін цехынан екі түрлі өнім шығарады, біріншісі – күнделікті киюге арналған А өнімі деп белгілейік, екіншісі парадқа арналған киім, В өнімі деп белгілейік. А және В өнімдері екі технологиялық үрдістен тұрады. Әр технологиялық үрдіс 30 өндірістік бірліктерден (тігін машиналарынан) тұрады. Есепті кезеңде А өнімін өндіруде 22 тігін машиналары қолданылған, ал В өнімі 26 станокта тігілді. Қалған өндірістік бірліктер профилактикалық жөндеуде болды. Есепті кезеңде тікелей шығындар 2870,5 мың теңгені құрады (оның ішінде А өнімі бойынша 1 722,3 мың теңге, В өнімі бойынша 1148,2 мың теңге). Есепті кезеңдегі өткізу көлемі – 4680,3 мың теңгеге тең болды (оның ішінде А өнімі бойынша 2808,2 мың теңге, ал В өнімі бойынша 1872,1 мың теңге) айнымалы өндірістік үстеме

шығындар кезең ішінде 512,8 мың теңге, тұрақты өндірістік үстеме шығындар 310,5 мың теңгені құраған. Есепті кезең бойы 500 өнім өндіріліп, сатылды. Енді өндіріс шығындарын есепке алудың әр түрлі әдістерін қолдана отырып өндірістік өзіндік құн деңгейін анықтауға болады.

Толық өзіндік құн әдісінде толық нақты өзіндік құн калькуляцияланып, нақты жұмсалған шығындар мен өндірілген өнім арасында құндық айырмашылық пайда болмайды. Үстеме шығындарды тарату негізіне өндірістік жұмыскерлер еңбек ақысы алынған.

Айнымалы шығындар бойынша өзіндік құнды калькуляциялағанда тек айнымалы шығындар: тікелей материалдар, тікелей еңбек ақы және айнымалы өндірістік үстеме шығындар алынады. Көбінесе бұл әдісті «директ-кост», маржиналды калькуляциялау жүйесі немесе шектелген немесе кесілген құн жүйесі деп те атайды. Айнымалы өндірістік үстеме шығындарды тарату базасы ретінде өндірістік жұмыскерлер еңбек ақысы алынған. Ал тұрақты өндірістік үстеме шығындар қаржылық нәтиже есебіне жабылдады.

Ал шығындарды есепке алудың функционалды жүйесінде (ABC әдісі) әр қызмет түрі үшін өзіндік шығындар құрамы мен таратудың базалық көрсеткіштері бар екенін сипаттайды. ABC әдісінің ерекшелігін қарастыру үшін өндіріс шығындарының айнымалы және тұрақты бөлігі бойынша ақпараттарды ашу керек. Және де үстеме шығындарды тарату үшін әртүрлі тарату базалары алынады. Нәтижесінде жоғарыда қолданылған әдістердің негізінде анықталған өзіндік құнды салыстыру келесі кестеде көрсетілген.

2-кесте. Өнімнің өзіндік құнын есептеуді салыстыру

Көрсеткіштер	Толық өзіндік құн бойынша	«Директ-кост» жүйесі бойынша	ABC әдісі бойынша
Өнімнің өзіндік құны, теңге:			
А	4360,6	3988,0	4163,6
В	3026,7	2778,6	3023,9
Шығындар жиыны, мың теңге	3693,8	3383,3	3593,8
Операционды табыс	986,5	1297,0	1086,5
Өткізу табыстылығы	21,08	27,71	23,21

Әрине кестеде көрсетілген мәліметтер негізінде бірден осы әдістер тиімді деп тұжырымдауға болмайды. Бұл тек әр әдістің салыстырмалы сипаттамасы. Әр кәсіпорын өндіріс шығындарын оптимизациялау жүргізу үшін бір өндірістік үрдісті, кәсіпорынның бір бөлімшесінің шығындарын есепке алуды біртіндеп, зерттеу жүргізе отырып, өндіріс ерекшелігін, шығарылатын өнім түрлерін, өнім технологиясын ескерек отырып жаңа әдіске көшуді қарастыруы керек. Және де ол тек шығындарды есепке алу жүйесін өзгертумен ғана шектелмейді. Мұнда маркетингтік, менеджменттік әдіс-тәсілдерді де қоса қолдану қажет.

Нарықтық қатынастар қалыптасқан жағдайда, өндірісті басқару жүйесін қайта қарау кезінде «өндірістік шығындар есебі» және «өнімнің өзіндік құнын есептеу» сияқты ұғымдар заманауи өндірістік есеп бойынша түбегейлі түрде жаңа сипатта қарастырылады. Өнім өндіру шығындары есебі мен өнімнің өзіндік құнын есептеуді ұйымдастыру тәсілдері әлі толық деңгейде жасалып біткен жоқ. Сондықтан өндіріс шығындарын жетілдіру үшін терең талдау жүргізбей қол жеткізуге болмайды.

Сонымен шығындарды жетілдіру болып, ұйым шығындарын жинақтау, әр пайда болу орталықтары бойынша қызмет нәтижесін анықтап, ауытқуы және себебін, ауытқуларға жауаптыларды, оларды жою бойынша қабылданған шараларды көрсету үшін тиімді жүргізу. Әр кәсіпорында жауапкершілік орталықтарына немесе шығынның пайда болу орындары бойынша бөлу шығындарды басқару жағынан, ұйымның саласын, технология ерекшеліктерін, өндіріс процессі мен оның техни-

калық немесе ұйымдастырылуын, шығарылатын өнім номенклатурасын, нақты жағдайдағы ерекшеліктеріне және сәйкес талаптарға жауап беруі керек. Сондықтан таңдалған тақырып бойынша зерттеулердің негізінде өндіріс шығындарының есебі мен шығындарды үнемдеуді жетілдіру үшін келесідей ұсыныстар беруге болады.

Біріншіден, ұйымның қызметкерлері мен жұмыскерлерінің біліктілігін арттыру. Егерде жұмыскерлерді жаңа технологиялар мен техникаларды игеруге қайта даярлау жүргізсе, ал шаруашылық үрдістерді тиімді жүзеге асыру үшін қызметкерлерді сертификаттау деңгейіне көңіл бөлуі керек. Кейінгі кезде Қазақстанда бухгалтерлер мен өндірістік және қаржылық менеджерлерді сертификаттау арқылы біліктілігін жоғарлату курстары жүзеге асырылуда.

Екіншіден, шығындарды есепке алуды тиімді жүргізу үшін, кәсіпорынның қаржылық жағдайын ғана талдап қоймай, сонымен қатар өндіріс шығындары мен өнімнің өзіндік құнын азайту үшін келесідей талдау жүргізу қажет:

1) есепті кезеңдегі жиынтық шығындар мөлшерін зерттей отырып, оны жоспарлы немесе өткен кезең мәліметтермен салыстырып, шығындар динамикасының өзгерісін және өнімді өткізу көлемінің өзгеру қарқынын салыстырып, зерттеу;

2) шығындар құрлымына бағалау жүргізе отырып, әр шығын бабының үлес салмағын, оның жиынтық сомасы мөлшерінің өсу қарқынын және шығын баптары бойынша шығын мөлшерінің өзгеру қарқынын, олардың жоспарлы немесе өткен кезең мәліметтерімен салыстырып, динамикасын бағалау;

3) негізгі өнім түрлері бойынша және олардың жиынтық жоспарлы немесе өткен кезең көрсеткіштерін, динамикасы бойынша нақты өндірістік және толық өзіндік құнды салыстыру, берілген көрсеткіштердің ауытқуын, негізгі факторларға әсерін есептеу;

4) тұрақты және айнымалы шығындарды зерттеп, негізгі өнім түрлері және жалпы кәсіпорын бойынша зиянсыздық нүктесін бекіту;

5) құрлымдық бөлімшелер бойынша өнімнің өзіндік құнын бағалап, тікелей шығындарды өнімді шығару көлемімен байланыстыра отырып, олардың жоспарлы мөлшерімен сәйкестендіріп, ал жалпы өндірістік және жалпы әкімшілік шығындарды – олардың жоспарлы сметасын құрып, салыстыру;

6) өндірістік емес шығындардың үлесін және оның өткен жылғы мәліметтермен салыстырып, өзгеру қарқынын анықтау.

Үшіншіден, егерде жоғарыда аталған ұсыныстар ұйымдар үшін ауқымды және шығынды болатын болса, шығындар деңгейін талдауды аудиторлық тексеріс жүргізгенде аудиторлық компанияларға, жеке консалтингтік қызмет көрсететін ұйымдарға жүктеуге болады.

Сондықтан да қазіргі кезде бәсекелесті кәсіпкерлік ортасында бәсекеге қабілетті өнім өндіріп, қызметтер көрсетіп және жұмыстар орындау үшін, әр басшы компанияның шығындарын үнемдеу жолдарын міндетті түрде қарастыру қажет.

Әдебиеттер

1. Optimized production and quality control of Ga-68-DOTATATE Автор: Aghanejad, Ayuob; Jalilian, Amir Reza; Maus, Stephan; идр. IRANIAN JOURNAL OF NUCLEAR MEDICIN, Том: 24, Выпуск: 1, Стр.: 29-36, WIN 2016
2. Тайғашынова К.Т. Басқару есебі. Оқу құралы. Алматы: «ЛЕМ баспасы» ЖШС, 2011.-332 б.
3. Дәуренбекова Ә.Н. Шығындарды басқару. А: Экономика, 2009, 158 б.
4. Алданиязов К.Н. Управленческий учет и анализ: Учебное пособие. 2- изд. - Алматы, 2014. - 168 стр. книга 1.
5. Тайғашынова Қ.Т. Тереңдетілген басқарушылық есеп. ТМҚ басқару. Оқу құралы. 1 бөлім. Алматы: Экономика, 2008, 212 б
6. Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар, «Управленческий учет», 10-е издание, перевод с английского, Питер, Санкт-Петербург, 2007;
7. К. Друри, «Управленческий и производственный учет», 6-е издание, перевод с английского, издательство: ЮНИТИ-ДАНА, Москва, 2007;

8. МКК ГОСТЕВ и Г Аудит. Оптимизация затрат. Управление затратами: снижение себестоимости, минимизация издержек, повышение рентабельности. <http://www.gostew.ru>

9. Бороненкова С.А. Управление затратами по отклонениям. www.info@biznes-planirovanie.ru

10. Recycling vs. Reprocessing. Optimization of agossypol production process Автор: Laoretani, Daniela S.; Iribarren, Oscar A. CHEMICAL ENGINEERING RESEARCH & DESIGN, Том: 100, Стр.: 135-147, aug 2015



ӘОЖ: 336:336.717 (001.82)

А. Құрақбаева, «Есеп және Аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекші: М.Т. Жетесова, э.ғ.к.

ҚазЭҚХСУ

ҰЙЫМНЫҢ ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ТАЛДАУ

Қазақстан Республикасы Президентінің өз еліне «Қазақстан-2030» Жолдауында біздің мемлекетіміздің дамуының соңғы мақсаты – бұл экономикалық өрлеу, ал экономикалық өрлеудің басымы бұл бүгін, ертең және келесі отыз жылдың ішінде ең маңыздылардың бірі болатыны нақты айтылған. Бұл мақсатқа жетудегі елеулі рольді «тек экономикалық өрлеуге ғана емес, сонымен бірге Қазақстанның халықаралық қоғамдастыққа кіруіне әсер ететін ақпарат атқарады» [1].

Арнайы есептілік талдау әдебиеттерінде төлем қабілеттілігін анықтау жөнінде әр түрлі көзқарастар кездеседі. Қаржылық талдау бойынша кейбір авторлар төлем қабілеттілігі ретінде ұйымның өзінің ұзақ мерзімді міндеттемелері бойынша есептесе алу қабілеттілігін түсінеді.

Төлем қабілеттілігін - компанияның ұзақ мерзімді қарыздарын уақыты келген кезде өтеу қабілеттілігін анықтау үшін бағалайды.

Төлем қабілеттілігі, төлем төлеуге қабілеттілік – мемлекеттің, заңды және жеке тұлғалардың төлем бойынша өз міндеттемелерін өздерінде бар ақшалай қаражаттың есебінен толық орындауға қабілеттілігі. Кәсіпорында, егер өзінде бар ақшалай қаражат, қысқа мерзімді қаржы салымы (бағалы қағаздар, басқа кәсіпорындарға уақытша ақшалай көмек) және актив есептесулер (дебиторлармен есептесулер) өзінің қысқа мерзімді міндеттемелерін (қысқа мерзімді несиені мен қарызды, кредиторлық берешекті) өтейтін болса, төлем төлеуге қабілетті деп саналады.

Көптеген авторлар төлем қабілеттілігі деп ұйымның тек қысқа мерзімді міндеттемелерін өтеуге дайындығын түсінеді. Осылай, «Шаруашылық қызметті талдау» оқулығының авторлары «Ұйымның төлем қабілеттілігі деп оның өзінің жедел міндеттемелері бойынша өзі мерзімінде төлем жүргізу қабілеттілігі түсіндіріледі» деп есептейді. Бұл түсінікті М.Н. Крейнина толығырақ баяндайды [2]. «Төлем қабілеттілігі, – деп жазады ол, – бұл ұйымның кредиторлары жағынан төлемдер туралы қойылған талаптары қарыздарын өтеуге дайындығы». Сөз, тек қысқа мерзімді қарыздар туралы екендігі анық. Ұзақ мерзімді қарыздарды қайтару мерзімі алдын ала белгілі болады. Төлем қабілеттілігі – бұл барлық қысқа мерзімді міндеттемелер бойынша қарыздарды өтеу және өнім өндіру процесін үзіліссіз іске асыру үшін жеткілікті қаржының болуы.

Қысқа мерзімді міндеттемелер жайлы болса да, бұл түсінікті профессор А.Д. Шеремет басқаша ашып көрсетеді. Ол «ұйымның төлем қабілеттілігі деп өз уақытында техника және материалдармен жабдықтаушылардың төлем талаптарын қанағаттандыру, несиелерді қайтару, қызметкерлердің еңбегінің төлемін жүргізу, бюджетке төлемдер енгізу, қабілеттілігі түсіндіріледі» деп жазады [3]. Төлем қабілеттілігінің өте қысқа және дәлірек анықтамасын профессор В.П. Кондраков береді. Оның пікірінше «төлем қабілеттілігі – бұл ұйымның өз міндеттемелері бойынша есеп айырыса алу мүмкіндігі» [4]. Бұл жағдайда міндеттеме – бұл ұйымның банкке немесе басқа қарыз берушіге ақша төлеу және сонымен өз қарыздарын (қысқа мерзімді, ұзақ мерзімді) өтеу міндеті. Ұзақ мерзімді қарыздарды өтеу мерзімі шарты бойынша ұзақ мерзімді несиенің және қарыздың

мерзімінің өтуіне байланысты, қысқа мерзімді қарыздармен сәйкес келуі мүмкін. Және есепті жылы өтеуі қажет ұзақ мерзімді қарыздардың бір бөлігін қысқа мерзімді қарыздарына жатқызу керектігін есептеу біздің ойымызша дұрыс, себебі ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді міндеттемелер шотының Бас жоспары «несиелер» 60 бөлімшесінің 601-603 синтетикалық шоттарының әр түрлі субшоттарында ескеріледі. Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, ұйымның төлем қабілеттілігі деп, оның дер кезінде өзінің барлық міндеттемелері бойынша төлемдер жүргізугі дайындығын түсіну керек деп есептейміз. Бірақ бұл үшін ұйымның есеп айырысу, валюта және басқа да шоттарында ақшалары болуы керек.

Төлем қабілеттілігі бар деп, ағымдағы активтің сомасы ағымдағы міндеттемелерінен көп жоғары ұйымды есептеуге болады. Ұйымның тек қарыздарды өтеуге ғана емес, сонымен бірге үздіксіз өндіріс үшін қаржылары болуы керек.

Ағымдағы төлем қабілеттілігі баланс жасау мерзімімен анықталады. Кәсіпорын жабдықтаушыларына, банктік қарыздар және басқа да есеп айырысулар бойынша қарыздары жоқ болса төлем қабілетті деп саналады.

Келешекке арналған төлем қабілеттілігі нақты бір мерзімдегі оның төлем құралдарының сомасын осы мерзімдегі жедел (бірінші кезектегі) міндеттемелерімен салыстыру жолымен анықталады.

Төлем қабілеттілігі белгілі бір мерзімде қолдағы ақша сомасының жедел төлемдер сомасына қатынасын көрсететін төлем қабілеттілігі коэффициенті арқылы көрінеді. Егер төлем қабілеттілігі коэффициенті 1-ге тең немесе үлкен болса, онда бұл ол ұйымның төлем қабілетті екенін білдіреді. Егер коэффициент 1-ден аз болса, онда талдау процесінде төлеу құралдарының жетіспеуі себептерін анықтау керек.

Төлемге қабілетті құралдарға ақша қаржыларын, қысқа мерзімді бағалы қағаздарды жатқызу әлдеқайда тиімді, себебі олар тез өткізіледі және ақшаға тез айналады. Ағымдағы міндеттемелерге ағымдағы пассивтер, яғни, өтелуге жатқызылған міндеттемелер мен қарыздар: банкінің қысқа мерзімді несиелері, қысқа мерзімді несиелері, қысқа мерзімді қарыздар, кредиторлық борыштар және басқа пассивтер кіреді.

Төлем құралдарының ағымдағы міндеттемелерден асуы ұйымның төлемге қабілетті екенін білдіреді. Банкте есептің және басқа шоттарда ақшаның болмауы, банкке қайтарылатын несиенің мерзімі өтіп кетуі, қаржы органдарына қарыз болу, еңбекке төленетін қаржылар мерзімінің сақталмауы төлемге қабілетсіздікті көрсетеді.

Төлем қабілеттілігі оны қысқа мерзім ішінде (апта, жарты ай) талдау кезінде анығырақ көрінеді.

Есепті кезең ішіндегі ағымдағы төлем қабілеттілігі төлемдік күнтізбе көмегімен есептелуі мүмкін, оның негізінде ағымдағы жедел төлем қабілеттілігінің коэффициенті анықталады, кредиторлармен, банкпен, қаржылық және басқа органдармен өз уақытында есеп айырысуды қамтамасыз ететін шаралар жасалады. Төлемдік күнтізбе аналитикалық есептің мәліметтері, банк көшірмесі, төлемнің мерзімдік картотекасы негізінде жасалады. Мұндай есептер күнделікті немесе 3–5 күнде бір рет және басқа уақыт аралықтарында жүзеге асырылуы мүмкін. Есептеудің мерзімділігі кәсіпорын төлем қабілеттілігіне байланысты.

Ағымдағы төлем қабілеттілігін талдау кезінде сандық көрсеткіштерден басқа сапалық сипаттамаларын білу керек.

Қаржылық икемділік ұйымның алдын ала болжамаған жағдайларға байланысты ақша қаражатының түсуі кезінде кездейсоқ үзілістерге қарсы тұру қабілеттілігімен сипатталады. Бұл өзгермелі жағдайға төтеп беру үшін әр түрлі көздерден қарыз алу, акционерлік капиталды көбейту, активтерді сату, қайта орналастыру, кәсіпорын қызметінің деңгейі мен сипатын өзгерту дегенді білдіреді [5].

Ақша қаражатын қарызға алу қабілеттілігі әр түрлі себептерге байланысты және тез өзгеруге бейім. Ол кәсіпорын табыстылығымен, тұрақтылығымен, салыстырмалы өлшемімен, салалардағы жағдайымен, капиталдың құрамы және құрылымымен анықталады.

Ағымдағы (қысқа мерзімді) төлем қабілеті өте тар түсінік, себебі оны болашақта қолдану мүмкін емес.

Ұйымның перспективті (ұзақ мерзімді – бір жылдан аса) төлем қабілетін бағалау үшін өтімділіктің динамикалық, статистикалық көрсеткіштері пайдаланылады. Динамикалық көрсеткіштердің бірі өнімді (жұмыс, қызмет) өткізуден түскен табыстың орташа ағымдағы міндеттемелерге қатынасы болып табылады. Есептеу үшін алымында есепті кезеңдегі есеп шоты бойынша дебет айналымын, ал бөлімінде – осы кезеңдегі ағымдағы міндеттемелерінің орташа қалдықтарын алуға болады. Бұл есепте алымы баланс жасау мерзіміндегі немесе белгілі бір кезең үшін ақша қаражатының ағымын көрсетеді.

Нарықтық экономика теориясы мен тәжірибиесінде перспективті төлем қабілеттілігін талдауды нақтыландыру және тереңдету үшін қолданылатын басқа да көрсеткіштер белгілі. Олардың ішіндегі маңыздысы табыс пен табыс табу қабілеттілігі, себебі осы факторлар ұйымның қаржылық саулығы үшін анықтаушылар болып табылады. Табыс табу қабілеттілігі деп болашақта ұйымның негізгі қызметінен тұрақты табыс алу қабілеттілігі түсіндіріледі. Осы қабілеттілікті бағалау үшін ақша қаражатының жеткіліктігі мен оның капиталға айналдыру коэффициенттері талданады. Ақша қаражатының жеткіліктік коэффициенті ($K_{ж}^a$) ұйымның күрделі шығындары, айналым қаражатының өсуі немесе дивиденттерді төлеуді жабу үшін табыс табу қабілеттілігін көрсетеді.

Циклділіктің және басқа кездейсоқтың әсерін жою үшін, бөлшектің алымы мен бөлімінде бес жыл ішіндегі мәліметтер алынады.

Есептеу келесі формула бойынша есептеледі:

$$K_{ж}^a = \frac{\text{Өнім өткізуден түскен табыс}}{\text{Күрделі шығындар} + \text{Дивидент төлеу} + \text{Айналым қаражатының өсуі}}$$

1-ге тең ақша қаражатының жеткіліктілік коэффициенті ұйымның сыртқы қаржыландыруға жүгінбей қызмет істей алатынын көрсетеді. Егер бұл коэффициент 1-ден төмен болса, онда кәсіпорын өз қызметінің нәтижесі есебінен дивидент төлеуге және өндірістің қазіргі деңгейін қолдауға қабілетті емес.

($K_{ж}^a$) ұйымның қаржылық қажеттілігіне инфляцияның әсерін, сонымен қатар талдауды тереңдету бағыттарын көрсететінін ескеру керек.

Ақша қаражатын капиталға айналдыру коэффициенті ($K_{с}^k$) кәсіпорын активіндегі инвестиция деңгейін анықтауда қолданылады және келесі формула бойынша есептеледі:

$$K_{с}^k = \frac{\text{өткізуден түскен табыс} - \text{төленген дивиденттер}}{\text{алғашқы кұны бойынша негізгі құралдар} + \text{инвестициялар} + \text{басқа активтер} + \text{+ меншікті айналым капиталы}}$$

Ақша қаражатын капиталға айналдыру деңгейі 8–10% шегінде жеткілікті болып саналады.

Ұйымның перспективті төлем қабілеттілігін анықтау үшін кәсіпорын активіндегі ақша қаражатына айналдыра алатын жылдамдық және дайындықты сипаттайтын өтімділіктің статистикалық көрсеткіштері кеңінен пайдаланылады.

Үш көрсеткіш жиі қолданылады:

- 1) абсолютті өтімділік коэффициенті;
- 2) аралық өтеу (жабу) коэффициенті;
- 3) жалпы өтеу (жабу) коэффициенті.

Абсолютті өтімділік коэффициенті (жеделдік коэффициенті) ақша қаражаттары мен тез өткізілетін бағалы қағаздардың мерзімді және қысқа мерзімді міндеттемелерге қатынасы ретінде есептеледі.

Ол баланс жасалған мерзімінде немесе жақын мезгілде ағымдағы қарыздардың қандай бөлігі өтелетінін көрсетеді.

Осы көрсеткіштің дұрыс шектеуі келесі түрде болады:

$$K_{(a. \phi)} \geq 0,2 \div 0,5.$$

Бұл – ағымдағы міндеттемелердің қандай бөлігі жедел өтелуі керек екендігін көрсететін төлем қабілеттілігінің қатаң белгісі.

Аралық өтеу коэффициентін есептеу үшін (немесе оның басқа аталуы: қауіпті өтім коэффициенті, өтімділіктің дәл коэффициенті) ақша қаражатының құрамына алдыңғы көрсеткіштің алымына дебиторлық борыш және басқа да активтер қосылады. Ол ұйымның дебиторлармен өз уақытында есеп жүргізу жағдайында болжамданған төлемдік мүмкіндігін көрсетеді, яғни ағымдағы міндеттемелердің қандай бөлігі тек ақша қаражаты есебінен емес, сонымен қатар өткізілген өнімдер, орындалған жұмыстар немесе көрсетілген қызметтер үшін түсімдер есебінен өтелетінін сипаттайды.

Айналым қаражатының өтімді бөлігінің (яғни тауарлы-материалдық қорларды есептемегенде) ағымдағы міндеттемелерге қатынасын ашып көрсететін бір көрсеткіштің есебі айналым құралдарының жеке категорияларының өтімділігі бірдей еместігінен шығып отыр.

Аралық өтеу коэффициентінің қалыпты төменгі шегін бағалау былайша өрнектеледі:

$$K_{(ap. \phi)} \geq 1.$$

В.Ф. Палий «бұл коэффициенттің теориялық ақталған бағалауы 0,7–0,8 аралығында жатыр» деп есептейді [6].

Қауіпті өтімділік коэффициенті ұйымның күтілетін төлем қабілеттілігін дебиторлық борыштың бір айналымының орташа ұзақтығына тең кезеңге сипаттайды.

Басқа да көзқарас бар. Шамамен бұл коэффициент 0,5-тен кем болмауы тиіс, себебі жедел және қысқа мерзімді міндеттемелердің әр теңгесіне ақша қаражатының және дебиторлық борыштың 50 тиыннан кем келмеуі тиіс.

Осылайша, біз сонымен ұйымның қаржылық тұрақтылығының маңызды көрсеткіштерінің бірі – төлем қабілеттілігін қарастырдық. Ол баланстың өтімділігіне тығыз байланысты. Сонымен бірге ұйымның төлем қабілеттілігіне басқа да факторлар – елдегі саяси және экономикалық жағдай, ақша нарығының жағдайы, кепілдік және банктік заңдардың жетілуі, меншіктің капиталмен қамтамасыз етілуі, дебиторлық борыш, ұйымның қаржы жағдайы және басқалар әсер етеді.

Төлем қабілеттілігін талдау кезінде осы факторларды кешенді түрде қарастыру маңызды, бұл талданатын ұйымның қаржы жағдайын объективті бағалауға мүмкіндік береді [7].

Әдебиеттер

1. Назарбаев Н.Ә. Қазақстан -2030. Барлық қазақстандықтардың өсіп-өркендеуі, қауіпсіздігі және әлауқатының артуы. Ел Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы.
2. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: АО «ДИС». МВ-Центр, 2004
3. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа, 3-е изд., доп. - М.: 2011. - 352 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебн. пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Демесінов Т.Ж. Қаржылық талдау: Оқулық. - Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір», 2011. - 320 б.
6. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. - 2-е изд., доп. и испр. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 473 с
7. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник. - Алматы: Экономика, 2009. - 366 б.



ҚОРЛАР ЕСЕБІНІҢ ӘДІСНАМАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Осы жұмыста қорлар есебінің әдіснамалық мәселелері және оларды жетілдіру жолдары қарастырылады. Тауарды өндіру мен жеткізуде бір қалыптылық жоқ жағдайда үзіліссіз қызметті қамтамасыз ету үшін өндіріс мекемелері мен кәсіпорында қажетті тауар қорлары болуы қажет. Тауар қорлары – бұл соңғы тұтынушығасатылған кезге дейінгі нарықтағы қоғамдық өнімнің бөлігі. Міне, сондықтан да ұйымның міндеттемелерінің бірі болып тауарлы-материалдық қорларды есепке алу тақырыбы өз алдына бөлек мәселе болып қарастырылады және нарықтық экономика жағдайында өте өзекті.

Қорлар - өндірістік қорлар, аяқталмаған өндіріс, дайын өнімнің қалдығы құрамына кіретін тауарлы материалдық қорлардың белгілі біруақыттағы құнын көрсететін статистикалық көрсеткіш [1].

Қорлар - кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметінің үздіксіздігін қамтамасыз ететін айналым қорларының негізгі бөлігі [2].

Қорлар - шаруашылық қажеттіліктерге арналған, дайын өнімнің материалдық негізіретінде қайта өндіру үшін немесе өндірісте қолданылатын актив [3].

«Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы №234 Заңына сәйкес: активтер - дара кәсіпкер немесе ұйым өткен оқиғалар нәтижесінде бақылап отырған, болашақта экономикалық пайдаалу күтілетін ресурстар. Осыған орай, болашақ экономикалық пайда әр түрлі жолмен алынуы мүмкін. Яғни, қорлар тауар өндіру мен қызмет көрсетуде жеке өзі немесе басқа активтермен бірге қолданылуы; басқа активтермен айырбасталуы; міндеттемені өтеу үшін пайдалануы; кәсіпорынның меншік иелері арасында таратылуы мүмкін. Нәтижесінде болашақ экономикалық пайдаақша қаражаттарынан немесе оның баламаларынан түседі.

Сонымен қатар негізгі мәселердің бірі қорлардың бухгалтерлік есебін халықаралық стандартпен сәйкестендіру немесе халықаралық стандарт негізінде ұйымдастыру.

Яғни кез-келген кәсіпорындардың шаруашылық қызметіне байланысты құрылған қаржылық есептілігі, сыртқы пайдаланушылар немесе қызығушылық танытушылар үшін түсінікті болуы керек.

Кәсіпорын кем дегенде келесікі шама бойынша қорларды бағалауы тиіс: өзіндік құн және аяқтау мен сатуға жұмсаған шығындарды шегергеннен кейінгі есептік сату құнын.

Қорлардың өзіндік құнына міндетті түрде сатып алуға, қайта өңдеуге жұмсалған барлық шығындар және қорларды ағымдағы жай-күйіне және орналасқан жерге дейін жеткізу мақсатында жұмсаалған шығындар жатады.

Қорларды сатып алуға жұмсалған шығындарғасатып алу бағасы, импорттық баж салықтары мен басқа дасалықтар (кәсіпорындар кейіннен салық органдары арқылы өтейтін салықтардан басқалары), сондай-ақ тасымалдауға, өңдеуге арналған шығыстар және объектінісатып алумен тікелей байланысты шығыстар жатады. Сауда жеңілдіктері, төлемдерді қайтару және басқа да осындай баптарсатып алуға жұмсалған шығындарды анықтаған кезде шегеріліп тасталады.

Кәсіпорын кейінге қалдырылған есептесу жағдайында қорларды сатып алуы мүмкін. Кейбір жағдайларда маңыздылығы бойынша келісімшарттар қаржыландырудың мәлімделген элементтерінен тұрады, мысалы, әдеттегі несиелік жағдай кезіндегісатып алу құны мен кейінге қалдырылған есептесу сомасы арасындағы айырмашылық. Бұндай жағдайларда аталған айырмашылық қаржыландыру кезеңі барысындағы пайыздар бойынша жұмсалған қаражаттар құрамында танылады және қорлардың өзіндік құнына қосылмайды.

Қорларды қайта өңдеу шығындарына еңбекақы төлеуге жұмсалған тікелей шығындар сияқты өнім бірліктерімен тікелей байланысты шығындар кіреді. Сонымен қоса, оларға шикізаттан дайын

өнім жасап шығару кезінде орын алған тұрақты және ауыспалы үстеме өндірістік шығыстарды жүйелі түрде бөлу кіреді. Тұрақты үстеме өндірістік шығыстар амортизация мен үйлерге қызмет көрсету және жабдықтар мен әкімшілік-басқару шығыстары сияқты өндіріс көлемінен тәуелсіз салыстыраалғанда өзгеріссіз болып қалатын жанама өндірістік шығындар болып табылады.

Ауыспалы үстеме өндірістік шығыстар шикізаттың жанама шығындары мен еңбектің жанама шығындары сияқты өндіріс көлемінің өзгеруінен тікелей немесе тікелей дерлік тәуелді жанама өндірістік шығыстар болып табылады.

Кәсіпорын өңдеуге арналған тұрақты өндірістік үстеме шығындарға жұмсалған қаражаттарды өндірістік қуаттылықтың әдеттегі жүктемесінің шамасы негізінде болуы тиіс. Қалыпты өндірістік қуаттылық - жоспарлы техникалық қызмет көрсету нәтижесінде қуат ысыраабын есепке ала отырып, істің қалыпты орындалуы барысында жұмыстың бірнеше кезең немесе мезгілінде орташа көрсеткіштер негізінде есептелетін өндірістің күтілетін көлемі. Өндірістің нақты деңгейі қалыпты жағдайдағы қуаттылыққа жуық мәнғесәйкес келгенде ғана пайдаланылаалады.

Өнімнің әрбір бірлігіне қатысты тұрақты үстеме өндірістік шығыстар сомасы өндіріс деңгейінің төмендеуі немесе кәсіпоорынның тоқтап қалуы салдарынан өспейді. Бөлінбеген үстеме шығыстар оның пайда болуы кезеңіндегі шығыстар ретінде танылады. Өндіріс деңгейіерекше жоғары болған кезеңде өнімнің әрбір бірлігіне қатысты тұрақты үстеме өндірістік шығыстар сомасы қорлар өзіндік құнынан жоғары бағаланбайтын мөлшерде азаяды. Өндірістік қуаттылықты шын мәнінде пайдалану негіізінде ауыспалы өндірістік үстеме шығыстар өнімнің әрбір бірлігіне жатқызылады.

Кәсіпорын басқа да шығындарды тек оларды қаазіргі орналасқан жеріне және оларды қазіргі қалпына дейін келтіруге байланысты деңгейде ғана қорлардың өзіндік құнына кірістіруі қажет. Төменде қорлардың өзіндік құнынан алынып тасталатын және олардың пайда болуы кезеңінде шығыстар ретінде танылатын шығындардың мысалдары келтірілген:

- шикізаттың немесе жұмсалған еңбектің шамадан тыс жұмсалуды, немесе басқа да өндірістік шығындар;
- егер олар тек өндірістік үрдістің келесі кезеңіне көшу үшін осы өндірістік үрдісте қажет болғанда ғана сақтауға жұмсаалатын шығындар;
- қорларды қазіргі орналасқан жеріне және жай-күйіне дейін жеткізуге байланысты емес әкімшілік үстеме шығыстар; және
- сатуға жұмсалатын шығындар.

Қызмет көрсетушілердің қорлары бар болатын болса, оларды өндірістің өзіндік құны ретінде бағалайды. Бұл шығындарға ең алдымен, жалақы төлеу және қызметтер көрсетуге, оның ішінде бақылауға тікелей қатысатын қызметкерлерге жұмсалатын басқа да шығындар, сондай-ақ тиісті үстеме шығыстары жатады. Жалақы және сауда және жалпы әкімшілік қызметкерлерге жұмсала-тын басқа да шығындар қордың өзіндік құнына кіргізілмейді, бірақ олар туындаған кезеңдегі шығыстар ретінде ескеріледі.

Қызметтерді жеткізуші қорларының өзіндік құны, әдетте қызметтерді жеткізушінің бағасына және қосатын пайдалардың қорларына немесе жанама үстеме шығыстарына кірістірілмейді. Кәсіпорын биологиялық активтерден жинаған ауылшаруашылығы өнімдерінен тұратын қорларды бастапқы танукезінде жинау орнында сатуға жұмсалған шығындары шегерілген әділ құны бойын-ша бағаланады. Бұлайшаалынған шамаосы бөлімді қолдану кезінде қорлардың сол күнгі өзіндік құны болып табылады.

Егер есептеудің соңғы нәтижелері өзіндік құнға жуықтап сәйкес келетін болса, онда кәсіпорын қолайлылық үшін нормативтік шығындар бойынша есепке алу әдісі, бөлшек сауда бағасы бойын-ша есепке алу әдісі және соңғы сатып алу бойынша есепке алу әдістері сияқты қорлардың өзіндік құнын айқындаудың әралуан әдістерін пайдаланылуы мүмкін.

Нормативтік шығындар шикізаттар мен материалдарды, еңбекті пайдаланудың, тиімділік пен өнімділіктің қалыпты деңгейін ескереді. Олар ұдайы тексеріледі және қажет болған жағдайда, ағымдағы жағдайларға қарай қайта қаралады. Бөлшектік құн әдісі қорларды сатудың өзіндік құнынан жалпы пайданың тиісті пайыздық шамасына азайту арқылы өзіндік құнды есептеуді қарастырады.

Кәсіпорын бірін-бірі алмастырмайтын қорлардың жекелеген баптарының, сондай-ақ арнаулы жобалар үшін өндірілген және оларға арналған тауарлардың немесе қызмет көрсетулердің өзіндік құны оларға жұмсалатын жеке шығындарды ерекше сәйкестендіру арқылы анықталуы тиіс.

Кәсіпорын әрбір есептік күні қорлар құнсызданды ма дегенді, яғни баланстық құн толық көлемде (мысалы, зақымдану, ескіру немесесату бағасының төмендеуі) өтелмеуі мүмкін бе дегенді анықтауы тиіс. Егер қорлардың баптары (немесе баптар топтары) құнсызданса, көрсетілген тармақтар кәсіпорынға қорларды аяқталу жәнесату шығындары шегерілген сату бағасымен бағалауды және құнсыздаанудан болған залалдардытануды міндеттейді. Сондай-ақ, бұл тармақтарда құнсызданған қорлардың құнын қалпына келтіру бойынша міндеттемелер сипатталады.

Қорларды сатқаннан кейін осы қорлардың теңгерімдік құны кәсіпорындасәйкес таза пайда танылған кезде, шығысретіндесол кезең ішінде танылуы тиіс. Кейбір қорлар басқаактивтердің шотына жатқызылуы мүмкін, мысалы, өздігінен жүргізілген негізгі құралдардың компонентіретінде пайдаланылған босалқы. Мұндай жолмен басқа активтерге бөлінген қорлар, берілген актив түріне қолданылатын, осы ХҚЕС бөліміне сәйкес есепке алынады.

Кәсіпорын төмендегілерді ашып көрсетуі тиіс:

- өзіндік құнын есептеудің пайдалану тәсіліне қоса қорларды бағалау үшін бейімделген есеп саясатын;
- осы кәсіпорын қабылдаған қорлардың жалпы теңгерімдік құнын және жіктеу баптары бойынша теңгерімдік құнын;
- кезең ішінде шығыстар ретінде танылған қорлардың тиісті сомасын;
- пайдалар немесе шығындар құрамында танылған немесе қалпына келтірілген құнсыздану шығындарын;
- міндеттемелерді қамтамасыз ету ретінде салынған қорлардың теңгерімдік құнын ашып көрсетуі керек.

Бұл өз кезегінде кәсіпорынның халықаралық экономикаға шоғырландыру жағдайында өте маңызды. Кәсіпорынның бухгалтерлік есебін ХҚЕС-на сәйкес жүргізу кезінде кәсіпорын есеп саясатын және құжат айналымының кестесін қайта қарастыру керек. Себебі, халықаралық стандарттарға сәйкес қаржылық есептілігі толық және кәсіпорынның экономикалық жағдайын анық көрсетуі керек.

Осы жұмыс барысында қорлардың есебі мен оларды пайдалану тиімділігін жоғарылату бағыттары бойынша төмендегідей ұсыныстар жасалды.

Қорларды дұрыс пайдалану бойынша мақсатқа жету үшін бухгалтерлік есеп қызметінде ай сайын материалдық құндылықтарды дайындау немесеалу бойынша іс-әрекеттерге талдау жүргізуге мүмкіндік беретін толық, ашық ақпарат болуы керек.

Әрбір ұйымның қызметінің басты негізін қорлар құрайтындықтан, олардың кәсіпорында алатын орнының ерекшелігімен және тиісті бақылауды жүргізудің қажеттілігімен сипатталады. Қазіргі заман жағдайларында қорларесебін сауатты ұйымдастыру көптеген кәсіпорындарда таралған мәселенің бірі болып табылады, себебі қорлар өндірілген өнімнің өзіндік құнының негізгі және ең көп үлесі бар компоненті болып саналады.

Қазіргі кезде барлық ұйымдар үшін оған келіп түскен, дайындалған, өндіріске немесесыртқа босатылған қорларды уақытында есептеп, кіріскеалып, есептен шығару маңызды міндеттердің бірі болып табылады. Сонымен бірге, қорлардың қоймада және тасымалдау кезінде түгел сақталуын бақылауы керек. Қорлардың өндіріске босатылған және нақты тұтынылуы қажет мөлшерінің қорын анықтауы қажет. Сондықтан да қорлардың қалдығының белгіленген мөлшерден артып, немесе төмендеп кетпеуін, өндірісте ұтымды пайдаланылуын бақылайды. Қорларесебінің дұрыс және жақсы ұйымдастырылуы олардың түгел сақталуына, үнемді пайдаланылуына көмегін тигізеді.

Жалпы, шаруашылық қызметтің барлық процестері материалдық қорлар қозғалысының арқасында жүзеге асырылады. Айналымның кез келген кезеңіндегі, олардың жетіспеушілігі өндірістің үздіксіздігі мен ырғақтығының бұзылуына апарады. Сонымен қатар материалдық қорлардың артықшылығы да өндірістің тиімділігін төмендетіп, жабдықтауда шиеленіс тудырады.

Өзіндік құны бойынша есепке алынатын қорлар кәсіпорынның өмірлік күші, келешек табыс

пен ықтималды пайданың көзі болып табылады. Олардың мақсаты – ақша қаражаттары мен есеп айырысудағы қаражаттарға айналу, пайдаалып келу, сонымен ұдайы өндіріс процесін қамтамасыз ету.

Қорларды тиімді қолдану мәселелерін қымбат материалдарды өнімнің сапасына нұқсан келтірмейтін арзанырақ материалдармен ауыстыру, өндіріс қалдықтарын анықтап тиімсіз шығындарды максималды түрде жойып, шаруашылық айналымына қайталанбалы ресурстарды кеңінен енгізу арқылы шешу қажет. Бұл сауалды шешуде бухгалтерлік есептің ұйымдастырылуының маңызы зор.

Сонымен қатар қазіргі заманда нарықтық экономика жағдайында материалдық құндылықтарды алу және дайындау, олардың тиімді жұмсалуды, оған бақылау жүргізілуі, қозғалысына бақылау жүргізу үшін бухгалтерияда есеп жүргізудің алатын орны ерекше.

Әдебиеттер

1. 2014 жылдық 11 қарашасындағы ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Нұрлы жол- болашаққа бастар жол» атты халыққа жолдауы //www.inform.kz
2. Бухгалтерлік есепті жүргізу ережесі.- Алматы: ЖШС “ЛЕМ баспасы”, 2010. - 27 б.
3. Оразбекұлы Б. Бухгалтерлік есеп және аудит негіздері: оқу құралы / Б. Оразбекұлы. - Алматы: Экономика, 2011. - 409 б.
4. Мырзалиев Б.С., Сәтмырзаев А.А., Әбдішүкіров Р.С. Бухгалтерлік есеп теориясы және тәжірибесі: Оқу құралы. Алматы: Экономика, 2010. - 832б.
5. Астахов В.П., Теория бухгалтерского учета: учебное пособие / В.П. Астахов. - 12-е изд. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 397 с.
6. Молдашева М.А. Бухгалтерлік есеп: Оқу құралы. - Орал: М. Өтемісов атындағы БҚМУ Редакциялық баспа орталығы, 2012. - 147б.
7. В.Л.Назарова, М.С.Жапбарханова Бухгалтерлік есеп: оқулық.-Алматы: Алматы баспасы, 2012. - 624б.
8. Байболтаева Н.Ә. Бухгалтерлік есеп принциптері: Электронды оқулық. - Алматы, 2012. - 355 бет.
9. Құдайбергенов Н.А. Бухгалтерлік есеп принциптері. Оқулық. - Алматы: 2011. - 255 б.
10. ҚР «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Заңы, 28.02.2007ж. №234-ІІІ ҚРЗ.(2014.29.12. берілген өзгерістер мен толықтырулармен)www.online.zakon.kz
11. Мырзалиев Б.С., Сәтмырзаев А.А., Әдішүкіров Р.С. Бухгалтерлік есеп теориясы және тәжірибесі: оқу құралы. - Алматы: Экономика, 2010. - 832 б.



ӘОЖ: 334.012:62/64;311:216; 657

А. Қазали, магистрант

Ғылыми жетекші: М.А. Алтынбеков, доктор PhD доцент м.а.

ҚазЭҚХСУ

ЛИЗИНГТІ ПАЙДАЛАНУДЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕСІ

Лизинг – халықаралық экономикада өте тез дамиды және қызмет ортасындағы бизнесте, кәсіпкерлік пен коммерциялық істердің салыстырмалы жаңа түрі.

Алғашқы лизингтік компания АҚШ-тағы Сан-франциско, Калифорния штатында 1952 жылы құрылды. Босх мырза Калифорниядағы азық – түлік тағамдарын өндіру бойынша шағын фирманы басқарды. Әскери ведомствосынан шағын келген үлкен тапсырысты орындау үшін, машина саябағын арттыру керек болды, бірақ фирманың капиталы үлкен емес және де бос қаражаттар болған жоқ. Босх керек машиналарын жалға алды, сондықтан оларды алудың қаржыландыру процессін іске асырды. Бұл операцияның пайдалы болғанын көріп, басқа фирмалар өзіне керекті машиналарын

жалға алғысы келді. Сондықтан Босх «United States Leasing Corporation» 20 мың доллар капиталы бар фирманы құрды. 2 жыл өткен соң осы фирма 3 млн.доллардан астам соммасына машиналар мен жабдықтарды жалға берді. Босх акцияларға жазылуын жариялап, 400 мың доллар капиталы бар «Boothe Leasing Corporation» екінші фирманы құрды. Фирмада көп ізбасарлар пайда болды, олар қаржыландырудың лизингтік нысандар артықшылықтарын өздеріне ашты. 1959 жылы лизингтік операцияларының көлемі 300 млн. доллар құрады.

АҚШ-ң коммерциялық банктері 60 жылдардың басында лизингтік операцияларға қатысты. Лизингтік бизнестің кеңеюіне 1971 жылы Федеральды қор жүйесін басқаратын Кеңестің шешімімен болды. Еншілес фирмаларды бекітіп, оларға жабдықтарды жалға беруге банкілер рұқсат берді.

50 жылдардың аяғында американдық лизингтік компаниялар шетел нарықтарына назарын аударды. 1959 жылы «United States Leasing Corporation» Канадада өз филиалын ашты және Англияда ашуды ойластырды. 1960 жылдың 8 маусымында «Mercantile Leasing Company» сауда лизингтік компаниясы құрылған, Англияда лизингті қолдану үшін, акциялардың 80% «Mercantile Credit Company» 20%-ы «United States Leasing Corporation» болды. 60 жылдардың I жартысында көптеген ағылшын қаржылық компаниялары лизингтік операцияларға қатысты. Осы операцияларға біртіндеп банктер қосылды. 1961 жылы Англиядағы лизингтік фирмалардың айналымы 280 млн.доллар құрады.

Францияда алғашқы лизингтік компаниясы «Bangu de l'Indochine» талабы бойынша құрылған және де «Sepafites» деп аталады. Ол өнеркәсіптік жабдықтардың лизингісімен айналысқан алғашқы келісім шарт 1961 жылдың 22 ақпанында болды. 1962 жылы Францияда 28 лизингтік компаниялар өз істерін атқарды, олармен 60 млн.доллар жалпы соммасына келісімдер құрылған.

Еуропалық лизингтің түрлілігі көп болғандықтан, көптеген еуропалық елдерде оның мәнін қолдану үшін әртүрлі терминдер заңдылықтарда қолданды. Яғни, Франция, Бельгия, Италияның лизингке қатысты заң актілерде келесідей қолданылды: несие-жалға беру (credit – bail); жалға беруді қаржыландыру (location finance); қаржылық жалға берудегі операциялар.

Аймақтық саясаттың бір бөлігі ретінде француз мемлекеті компанияның ісін қарастырды. Жартылай салықтардан босату, болатын жоғалтулар үшін арналған негізгі қорларды құру және тағы басқа лизингтік компаниялардың ісін ынталандырды. Францияның ірі лизингтік компаниялары: «Локафранс», «Локабай», «Солибай», «Софимобай», «Слиминог» және тағы тасқалар.

Италияда 1963 жылы алғашқы лизингтік компания құрылды, бірақ жалға беруден операциялардың лезде өсуі 70-80 жылдарда байқалды. Италияның негізі болып жалға беру ұйымдардың көп саны табылады.

80 жылдардың II жартысында елде екі мыңға жуық лизингтік компаниялар болды, үлкен бөлігі кіші және орталар санына қатысты болды. Олардың ішінен елуден астам лизингтік компаниялар бөлініп шықты. Олар «Асима» Ұлттық ассоциацияның мүшелері болды. Сол уақытта оннан астам итальяндық ірі компаниялардың үлесіне операцияларының барлық көлемінің 80%-ы келді. Елдің лизингтік компаниялары – «Локафит», «Итализ», «Гетролизинг», «Савализинг», «Локат» - 30 мыңнан астам кәсіпорындарға қызметін көрсетті.

Германияда алғашқы лизингтік компаниясы «Leasing GMBH» деген алғашқы лизингтік компаниясы 1962 жылы дюссельдорфта құрылған. 1968 жылы барлық лизингтік компаниялар 125 млн. доллар жалпысоммасына келісім шарттарды құрды. «Deutsche Anlagen Leasing GmbH» Майнцте және «Mitfinanz» Мюльхаймда, американдық капиталының тікелей немесе жанама түрде қатысуымен құрылған.

Германиядағы мамандандырылған лизингтік компаниялары банктермен және елдің басқа қаржылық ұйымдармен бақыланады (жиі капиталдың 100%-ы бір ғана банк иелігінде болды). Өндірушілер мен несиелік ұйымдардың аралас қатысатын фирмалардың үлкен саны бар. Кейбір кездерде ұйымдастырушылар санына лизингтік компаниялар кіреді: мысалы, «Linde Leasing» фирманың капиталының 30% - «Dresdner Bank AG» банкте, 25%-« IKB Leasing» компаниясында, 45%- «Linde AG» фирмада.

Лизингтік компаниялар саны бойынша Германия АҚШ-тан кейін екінші орын алады, бірақ операциялар масштабы бойынша батыс германдық лизинг берушілер американдық лизингтік компаниялардан едәуір аз.

Еуропада лизингтік операциялардың активті түрде өсуіне көбінесе статустың анықталмағандығы әсерін тигізді, азаматтық, экономикалық, саудалық, қаржылық және салықтық заңдылықтар жағынан. Жетпісінші жылдардың басында немістер Еуропаның неміс тілдес мемлекеттерде лизингтік келісімдердің құқықтық статусын бекітті. Бұл фактор лизингтің лезде өсуінің бастапқы нүктесі болып саналады.

1963 жылы Жапонияда «Japan Leasing Corporation» алғашқы лизингтік компания құрылған. 1970 жылдан бастап жапон лизингтік фирмалардың лизингтік келісім шарттар құратын соммасы 261 миллиардтан 4758 млрд.иенге өсті, лизингтік масштабтар бойынша АҚШ-тан кейін екінші орынға шығу үшін керекті соммадан 18 есе өсті.

Жапонияда лизингтік операциялардың соммалық келісімдерінің өсуі, лизингпен айналысатын компаниялардың санын арттыру жолымен жүргізілді. Алғашқы лизингтік фирмалардың жағымды тәжірибесі жапон нарығының лизингтік қызметтердің үлкен потенциалы бар екенін көрсетті. Банк ұйымдарын және сауда фирмаларын, яғни лизингтік бизнесінің жаңа қатысушылардың өзіне қаратты. Нәтижесінде, лизингтік компаниялардың саны 33-280 дейін өсті. Ол Жапонияның ішкі нарықта бәсекелестіктің кеңеюіне жол ашты және де жапондық лизинг берушілер шетелдерде істерін белсендірді.

Өнеркәсіптік дамыған елдерде фирмалар ашылды, мысалы, АҚШ пен Ұлыбританияда, және де Жапония мен шетелдерде шетел серіктестерімен араластырылғандар. Мысалы, «Orient Leasing» фирмасы «Lombard North Central» ағылшын фирмасымен «Lombard Orient Leasing» атымен 1 млн.фунт стерлинг капиталы бар фирманы құрды.

«Orient Leasing» 8,6 млрд.доллар капиталы бар Жапонияның бас лизингтік компаниясы шетел филиалдардың кең таралған жүйесін құрды, сондықтан әлемнің дамыған елдерінің түрлі фирмаларымен өз істерін іске асыра алады.

Қазіргі кезде «Ақш – Батыс еуропа – Жапония» үшбұрышта әлемдік нарықтардың негізгі бөлігі лизингтік қызметтерге негізделген. Батыс Еуропада маманданған лизингтік компаниялар жалға берушілер ретінде шығады, олардың 75-80% кезеңдері банктермен бақыланады немесе олардың еншілес қоғамы болады.

Жапонияның мінезі ретінде лизингтік операциялардың кеңеюі қаржылық қызметтен бастап «қызметтердің пакеті» берілуіне дейін болды. Сату-сатып алу комбинацияларын лизинг пен қарыздарды қосады. Бұл қызметтердің атауы – жиынтық лизинг.

2000 жылдары лизинг үлесіне машиналар мен жабдықтарға капитал салымдарының жалпы сомасы мынаны құрады: АҚШ – 30-40%; Англия, Франция, Швеция, Испанияда – 17-23%; Италия, Голландияда – 14-18%; Австрия, Дания, Норвегияда – 10-15%; Жапонияда – 15-20%.

Қазіргі уақытта банктер және басқа мамандандырылған қаржылық ұйымдар лизингпен айналысқандықтан, несиелік ресурстардың үлкен саны бар Бұл компаниялардың аса ірі объектерді (зауыттарды; бұрғы техникаларды; әуе көліктерін және тағы басқаларды) жалға алуды қаржыландырудың үлкен мүмкіндігі бар.

Лизингпен өнеркәсіптік компаниялар да айналысады. Олар жабдықтарды өндіреді. Сол үшін олар тек лизингпен айналысатын мамандандырылған филиалдарды ашады.

Келесі фирмалардың тобы – қаржылық және мамандандырылған лизингтік фирмалар.

Қаржылық фирмалар қаржылық лизингпен айналысады. Бұл фирмалардың несиелер беру, бағалы қағаздармен операциялар жүргізу, топтық лизингке қатысу құқығы бар.

Мамандандырылған лизингтік компаниялар жабдықтардың нақты түрлерінің лизингісімен немесе клиенттердің нақты ортасына қызмет көрсетумен айналысады. Осындай фирмалар көбінесе оперативті лизингпен айналысады.

Істің негізі және сату саясатының құралы болатын лизингтік компанияларды лизингтің дамуы үшін құрды. Халықаралық лизингтік институттарды құру қазіргі уақытқа сай. Еуропалық лизингтік қауымдастықтардың бірігуі қоғамдарды және еуропалық мемлекеттердің он жеті одағын алады.

Әдебиеттер

1. Развитие лизинговых отношений в РК // Библиотека бухгалтера и предпринимателя, 2009, №5
2. Иванова К. «Астана-Финанс»: лизинг абсолютный // Казахстанская правда, 19 05.2006.
3. Қазақстанда лизингтің дамуы туралы жоба/ IFC, январь 2007г
4. Назарова В.Л. Шаруашылық жүргізуші субъектілердегі бухгалтерлік есеп. Оқулық. - Алматы, Экономика, 2008.



ӘОЖ: 334.012:62/.64;311:216; 657

А. Мақсұтбеков, магистрант

Ғылыми жетекші: М.А. Алтынбеков, PhD докторы

ҚазЭҚХСУ

ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Басқару есебі кәсіпорынның қолда бар ресурстарын пайдалануды меншік иесі тарапынан бақылауға бағытталған. Мұнда қорытындыларды, шығындарды және олардың тиімділігін білу маңызды.

Қазіргі уақытта басқару ресурстарын жүйелеу мен өндіріс шығындары проблемасы көкейтесті, дегенмен әрбір қайта құрылған немесе қайта жасалған кәсіпорын көптеген жағдайларда мыналардың есебінен өндірістік емес шығындар болады:

- Өндірістік құжаттарды толық пайдаланбау;
- Айналымдық қаражаттың айналымдылығын өндірістік ресурстарға жоғары баға болуына байланысты азайту;
- Негізінде кесімді белгіленетін сипаттағы еңбекақының қайтарымдылыққа (өндірістік) және т.б. сай келеді.

Басқару есептің объектісі болып шығындар және оның бөлек құрылымдық бөлімшелері, шаруашылық қызметінің барлық субъектісінің нәтижесі, ішкі баға белгілеу қолдануға ұсынатын баға, бюджет, болжам жасау және ішкі жауапкершілік жатады. Ең негізгі функция басқару есебінде бұл - калькуляция, яғни экономикалық есеп жүйесінде өзіндік құн бірлігіндегі өндірістің түрлері (жұмыстары, қызметтері).

Басқару есебінде ең негізгісі болып ол – өнімнің өзіндік құны болып табылады. Өнімнің өзіндік құны дегеніміз - өндірістегі шығындар және оның ақшалай түрінде болуы.

Калькуляция дегеніміз - өнімнің өзіндік құнын есептеу, тауар өнімдерінің (жұмыстар, қызметтер) бірлігі. Кәсіпорын жұмысында калькуляцияның маңызы өте зор. Сонымен қатар ішкі резервтерді уақытында орындауға рұқсат береді және өнімнің өзіндік құнын төмендеп кетуін пайдаланады және бәсеке көтеріледі.

Өндірістік есеп міндетіне қаржылық есептер жасау үшін тікелей өндірістік шығыстарды (өнімнің өзіндік құны) анықтау кіреді. Бухгалтерлік есептің мәліметтері көптеген сұрақтарды шешу үшін талап етіледі және бұл ақпаратты тіркеу мен жетіктеудің ықпалды жүйесін құру қажет. Бухгалтерлік ақпаратты жіктеудің көптеген сызбалары бар, олардың біреуін эталон деп бөлу мүмкін емес, өйткені жіктеу сызбасы ақпарат тағайындауына байланысты. Оңтайлы басқару шешімдерін қабылдау үшін ұйымның өндірістік қызметінің барлық кезеңдеріндегі шығыстарды білу қажет. асқару есебінде бухгалтерлік ақпараттың қалыптасу қағидаттары үш бағытта қолданылады.

Бірінші бағыты өндірістік есеп, негізгі мақсаты өнімнің (қызметтің, жұмыстың) өзіндік құнын анықтау үшін өндірісті шығындар және оны сатудан күтілетін табыс туралы есеп мәліметтерін

алу болып табылады. Шығындардың тікелей және жанама болып бөлінуі, материалдардың қозғалысы менолардың өндірісте қолдануының есебін ұйымдастыру, өндірістік жұмысшылардың еңбек ақысын төлеу шығындарының есебі өндірістік үстеме шығындар есебі және олардың жеке өнім түрлерінің өзіндік құнына жатқызу тәртібі, сонымен қатар шығындар есебі мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың жеке әдістерін қолдану тапсырыстық, үрдіспе-үрдіс, қайта бөлу т.с.с сұрақтар қарастырылады. Сонымен қатар, кешенді өндірістің жеке өнім түрлерінің өзіндік құнын калькуляциялау және қысқартылған (тұрақты шығындарсыз), және шығындарды толық тарату калькуляциясын қарастырады.

Шығыстарды талдау олардың тиімділігін анықтауға, олардың шектен тыс болу-болмауын айқындауға, жұмыстың сапалық көрсеткіштерін тексеруге, бағаны дұрыс есептеуге, шығындарды реттеу мен бақылауға, өндірістің пайда мен тиімділігін жоспарлауға көмектеседі [1].

Сондықтан шығын басқару есебінің негізгі объектілерінің бірі болып табылады.

Шығындардың берілген пайда болу орнында барлық шығындар жинақталатын нұсқасы кезінде, шығындарға бақылау жүйесінде бюджетті-сметалық әдісті пайдалану шындыққа жақынырақ болады.

Экономикалық әдебиет пен тәжірибеде шығындардың пайда болу орны бойынша таңдалатын шығындардың құрамын топтастырудың екі тәсілі қарастырылады:

- кәсіпорынның қызметімен байланысты тікелей және жанама шығындар;
- өнімдердің барлық түрлері үшін жалпылама сипатқа ие болатын және жекелеген өнім түрлеріне тікелей жатқызбайтын кәсіпорында туындаған жанама шығындар. Тікелей шығындар өнімдердің жекелеген түрлері бойынша есептеледі. [2]

Өндірістік есепті ұйымдастыру шығын есебінің объектісі болып не саналатынына байланысты кәсіпорынның белгілі бір топтасуын қарастырады. Мұндайда: шығындарды түрі, пайда болған жерлері, жауапкершілік орталықтары мен шығынды көтерушілер бойынша есептеу болуы мүмкін. Түрлер бойынша шығын есебі. Бұл шығынды қорытынды бақылау үшін қажетті шарт, ол кәсіпорынға өндірістік өнімнің өзіндік құн құрылымын өзіндік құнның кейбір элементтерінің өндіріс шығындарының жалпы құнына проценттік ара қатынасын есептеуге, өзіндік құнды төмендету бойынша қолда бар резервтерді айқындауға мүмкіндік береді.

Өндіріске шығынды есептеу жүргізетін бағыт өндіріске арналған шығындар есебін мақсатты түрде дербес есептеуді талап ететін қызмет аумағы. Тауардың өзіндік құнын калькуляциялау, яғни шын мәнісінде қайсыбір қызмет адамының пайдаланылған ресурстарды бағалау қажет деп ойлайтынның бәрі де өндіріске жұмсалған шығысты есептеу бағыттарының мысалы болып табылады [3].

Бұл есеп кәсіпорын басшылығына мыналарды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Тұтастай кәсіпорынның да, оның құрылымдық бөлімшелерінің де жұмысы тиімділігін ықпалды және жан-жақты бақылау өнімнің өзіндік құнын калькуляцияда қажетті; өнімнің жекелеген түрлері арасындағы қосымша шығындарды бөлу.

Бұрын айтылғандай, өндіріске шыққан шығындарды есептеу мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау тәсілі - өнімнің нақты өзіндік құнын айқандайтын өндірістік шығындарды құжаттау мен көрсету әдістерінің жиынтығы. Шығынды есептеу мен калькуляциялау тәсілін кәсіпорын өз бетінше таңдайды, өйткені жеке жағдайлардың біркатарына: саланың кімге тиесілігіне, қолданылатын технологияға, өнім ассортиментіне және т.б. байланысты. Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әр түрлі тәсілдермен жүзеге асады. Калькуляция тәсілі – калькуляциялық бірліктің өзіндік құнын есептеп шығару үшін қолданылатын әдістердің жүйесі. Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау тәсілін таңдау өндіріс түріне, оның күрделілігіне, бітпеген өндірісі бар-жоғына, өндірістік циклдың ұзақтығына, шығарылатын өнімнің номенклатурасына және т.б. байланысты. Шығынды есептеу мен калькуляциялау тәсілдерін үш белгі бойынша топтастыруға болады:

1) шығын есебі объектілері бойынша:

- процестік;
- бөлістік;
- тапсырыстық;

2) шығын есебінің толықтығына қарай:

- толық өзіндік құнды калькуляциялау;
- толық емес өзіндік құнды калькуляциялау;

3) шығындар есебі мен бақылаудың оперативтілігі бойынша:

- нақты өзіндік құн есебі;
- нормаға сай шығындар есебі.

Бұл бөлімде шығындар есебі мен шығын есебі объектілері бойынша калькуляциялау тәсілдері қарастырылады [4].

Әдебиеттер

1. 2002 жылғы 24 маусымдағы №329 Қазақстан Республикасы Президентінің «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру туралы» заң күшіндегі жарлығы.
2. В.Л. Назарова., М.С. Жапбарханова. Бухгалтерлік есеп. Алматы: Алматыкітап баспанасы, 2012.
3. С.Б. Баймуханова. Қаржылық есеп. Алматы: «Экономика баспасы» 2007.
4. Е.О. Нұрсейітов. Ұйымдардағы бухгалтерлік есеп. Алматы: «Издательство LEM» 2009.
5. Интернет-сайттар: <http://www.minfin.kz/> - ҚР Қаржы Министрлігі.



УДК 657.11/17+657.375.2

А. Мірәлі

*Научный руководитель: А.А. Кажмухаметова, к.э.н., ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Основные средства предприятия в процессе производства постепенно изнашиваются. Амортизация - стоимостной показатель потери объектами основных средств физических качеств или утраты технико-экономических свойств, а вследствие этого - стоимости. Поэтому каждому предприятию следует обеспечить накопление источников, необходимых для приобретения и восстановления окончательно износившихся основных средств. Такое накопление достигается за счет включения в издержки производства сумм отчислений, которые называются амортизационными. Размеры амортизационных накоплений устанавливаются в процентах к балансовой стоимости основных средств и называются нормами амортизационных отчислений

В 80-е годы в США была разработана и начиная с 1987 года разрешена к применению так называемая Модифицированная система ускоренной амортизации.

Эта система имеет целью стимулировать ускорение оборота и возмещение средств, вложенных предпринимателями в основные средства, за счет уменьшения суммы, с которой взыскиваются федеральные налоги. Поэтому Модифицированная система используется, главным образом, только в целях налогообложения. Эта система, как правило, не применяется для отражения стоимости долгосрочно используемых активов в балансе, так как предусмотренные ею сроки возмещения затрат обычно не совпадают с фактическими сроками эксплуатации объектов [1].

Согласно Модифицированной системе ускоренной амортизации, все долгосрочно используемые (внеоборотные) виды активов разделены на восемь групп исходя из установленных сроков, в течение которых должно быть обеспечено возмещение затрат. Первая группа включает в себя внеоборотные активы с амортизацией до 3 лет, вторая - до 5 лет, третья - до 7 лет и так далее последовательно - до 10, до 15, до 20, до 29,5 и до 31,5 года.

Отнесение долгосрочных активов к той или иной группе поставлено в зависимость от темпов научно-технического развития, обновления и модернизации средств труда. Быстрый возврат через льготное налогообложение средств, вложенных в активную часть основных фондов, обуславливает устойчивое поддержание и надежное финансовое обеспечение спроса на продукцию отраслей, производящих высокотехнологичное оборудование. Это существенно стимулирует научно-технический прогресс. Так, для большинства разновидностей специального технологического оборудования сроки амортизации установлены до 3 лет. Автомобили, грузовики малой и средней грузоподъемности вошли в группу с периодом возмещения их стоимости сроком до 5 лет. К примеру, здания и сооружения обычно относятся к последним группам с наибольшим сроком амортизации [2]

Следует отметить, что для основных средств с периодом амортизации и восстановления стоимости до 10 лет используется метод удвоенной нормы амортизации. Для объектов со сроком амортизации до 15 и до 20 лет - метод полуторной нормы амортизации. Для объектов с обновлением 29,5 и 31,5 года применяется метод прямолинейного списания.

Для практического использования Модифицированной системы ускоренной амортизации разработаны специальные таблицы, один из примеров которой приведен в таблице 1.

Таблица 1. Коэффициенты (нормы) амортизации согласно Модифицированной системе ускоренной амортизации

Год	Сроки восстановления стоимости, %					
	3 года	5 лет	7 лет	10 лет	15 лет	20 лет
1	2	3	4	5	6	7
1	33,33	20,00	14,29	10,00	5,00	3,750
2	44,45	32,00	24,49	18,00	9,50	7,219
3	4,81	19,20	17,49	14,40	8,55	6,677
4	7,41	11,52	12,49	11,52	7,70	6,177
5		11,52	8,93	9,52	6,93	5,713
6			8,92	7,37	6,23	5,285
7			8,93	6,55	5,90	4,888
8			4,46	6,55	5,90	4,522
и т.д.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Примечание – составлено по источнику [2]						

То, что фактическое количество лет амортизации, например для основных средств 1-й группы, составляет не 3, а 4 года, связано с условным допущением возможной полугодовой погрешности в оценке длительности эксплуатации объекта.

Амортизационная политика предприятия - это комплекс мероприятий, направленных на оптимизацию процесса формирования, распределения и использования средств, признанных как амортизационные суммы в составе всех финансовых ресурсов предприятия, для обеспечения стабильной прибыли путем обновления и поддержки основных фондов в ограничениях действующего законодательства и общегосударственной амортизационной политики [3].

За рубежом расчет амортизации трактуется как процесс систематического распределения первоначальной стоимости долгосрочных активов на затраты по периодам эксплуатации, а не как измерение их текущей рыночной стоимости на дату составления баланса. Фактическая рыночная стоимость долгосрочных активов может существенно отличаться в ту или иную сторону от отражаемой в балансе учетной (остаточной) стоимости.

Всю совокупность известных методов можно свести к двум основным группам: традиционные (классические) методы и методы ускоренной амортизации. К традиционным методам относятся метод прямолинейного списания и метод, основанный на учете производительности оборудования. Методы ускоренной амортизации включают метод фиксированной удвоенной нормы амортизации и метод суммы лет.

В большинстве стран наблюдается следующий подход отображения в учете выбытия основных средств: списывается начальная стоимость и накопленный износ основных средств, которые выбывают, при этом учитываются любые доходы и расходы от выбытия. Эти операции оформляются сложной проводкой, составным элементом которой является запись по дебету или кредиту соответствующих счетов: убытка или прибыли от выбытия. Такие прибыли или убытки классифицируются в отчете о прибыли и убытках как случайные, за исключением возникающих в результате ликвидации основных средств вследствие чрезвычайных событий. Обязательно осуществляется доначисление износа на объект основных средств, которые выбыли на протяжении года, а износ начисляется в конце года (корректирующая проводка).

Исследование также показало, что данный вопрос еще довольно слабо отражен в течественной литературе.

В учете Польши амортизация начисляется по определенной схеме с использованием срока и коэффициентов для конкретных групп основных средств. Величина начисленного износа может колебаться в зависимости от количества рабочих изменений, уровня технологического и экономического прогресса, производственных мощностей, срока эксплуатации, предварительно установленной ликвидационной стоимости, коэффициентов износа в соответствии с налоговым законодательством [4].

В Португалии разрешается использовать только линейный метод начисления. В Люксембурге амортизационные отчисления не начисляются по активам, имеющим неопределенный срок эксплуатации.

В Бельгии Закон допускает следующие методы амортизации: линейный, уменьшаемого остатка, удвоенных амортизационных отчислений, ускоренной амортизации по определенным активам (например, энергосберегающие инвестиции). Ускоренную амортизацию можно применять только в соответствии с положениями налогового законодательства.

В законодательстве Германии не предусмотрено конкретных единых методов амортизации. На практике чаще всего применяются прямолинейный метод и метод уменьшения остатка. Сроки службы активов, как правило, устанавливаются по специальным отраслевым налоговым таблицам.

Ниже представлены основные методы начисления амортизации, используемые в практике учета немецких предприятий: линейная амортизация, дегрессивная амортизация, прогрессивная амортизация, начисление амортизации пропорционально производительности основных средств, комбинация методов амортизации.

Помимо перечисленных видов внеплановой амортизации существуют списания до частичной стоимости, не имеющие аналогов в торговом праве. Под частичной стоимостью понимают «сумму, в которой покупатель организации выделил бы стоимость отдельного вида имущества из общей покупной цены организации», при этом предполагается, «что покупатель продолжит деятельность организации». Налоговое право допускает начисление обществами внеплановой амортизации до частичной стоимости при временном снижении стоимости материальных и нематериальных активов, что запрещено в торговом праве. Следовательно, налоговое право допускает оценку имущества по более, низкой стоимости, чем торговое, что попадает, таким образом, под действие §254 Торгового кодекса.

Во Франции используется преимущественно прямолинейный метод, но ликвидационная стоимость при этом не указывается.

Коммерческая амортизация по индивидуальным счетам во Франции включается в результат по обычным операциям, тогда как дополнительные суммы амортизации в целях налогообложения включаются в состав экстраординарных операций. При консолидации, как правило, отображается только коммерческая амортизация. Наиболее распространенный срок обесценивания составляет 20-30 лет для зданий и сооружений, 10 лет - для основных производственных средств и оборудования и 5 лет - для транспортных средств. С 1960 г. во Франции разрешено использовать метод ускоренного списания стоимости.

В Нидерландах и Испании нормы амортизации не совпадают с нормами, предусмотренными налоговым законодательством [5].

В то же время в американской учетной практике применяется многовариантность выбора метода определения величины износа, причем выбор такого метода и срок полезного функционирования амортизируемого актива осуществляет само руководство предприятия, то есть решение принимается на основании профессионального суждения бухгалтера о данном вопросе.

Важно подчеркнуть, что в системе США могут пересматриваться нормы амортизации, но сама оценка объекта пересмотру не подлежит. Это связано с тем, что, изменяя оценку, бухгалтер нарушает принцип соответствия - сопоставление прежде понесенных расходов с полученными в данном отчетном периоде доходами, - что искажает финансовый результат и приводит к необоснованному изменению налогооблагаемой прибыли.

В Дании амортизационные ставки существуют в отдельности для финансового и налогового учета. Обычно здесь используют прямолинейный метод (здания и сооружения - 50-100 лет; основные производственные средства - начиная с 3-х лет). Практика капитализации финансовых расходов на создание собственных активов на протяжении периода, когда они становятся пригодными к использованию, в Дании законом разрешается, однако широкого признания не приобрела.

В таблице 2 показаны преобладающие методы начисления амортизации в разных странах.

Таблица 2. Преобладающие методы начисления амортизации основных средств в разных странах

Страна	Метод начисления амортизации
Бельгия	Прямолинейный или принцип снижения отчислений
Великобритания, Ирландия	Норма налогового законодательства
Греция	Норма налогового законодательства
Дания	Прямолинейный
Италия	Норма налогового законодательства (ускоренный метод)
Люксембург	Прямолинейный
Германия	Прямолинейный
Португалия	Только прямолинейный
Франция	Прямолинейный
Швеция	Прямолинейный
Примечание – составлено по данным источника [5]	

Таким образом, исследование начисления амортизации основных средств показало что:

- правильная амортизационная политика ведет к стабильности производства, его эффективности.
- в мире накоплен огромный опыт использования амортизационных отчислений.
- в мировой практике амортизационные отчисления являются основным источником финансирования обновления основных производственных фондов, как это и должно быть.

Литература

1. Зарубежный опыт начисления и учета амортизации // www.yurii.ru
2. Методы начисления амортизации: теория, зарубежный опыт, практика // www.flaxer.ru
3. Нурсеитов Э. О. Бухгалтерский учет в организациях. ТОО Издательство «LEM».г. Алматы 2011г
4. Амортизация основных средств и ее учет в зарубежных странах // www.CyberLeninka.ru
5. Зарубежный опыт амортизации основных средств// www.knowledge.allbest.ru



СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В настоящее время особую роль играет стойкость финансового положения и поиски путей для его поддержания с целью создания благоприятных условий для функционирования предприятия. Финансовое состояние – это концентрированное выражение эффективности использования финансовых ресурсов.

Переход экономики на рыночные отношения, работа предприятий в новых условиях хозяйствования усиливают значение анализа хозяйственной деятельности предприятий и организаций в управлении производством. Это в свою очередь требует дальнейшего совершенствования методики анализа финансовых результатов, которая в первую очередь должна служить принятию правильных управленческих решений.

Анализ финансовых результатов в современных условиях должен охватывать широкий круг показателей и учитывать не только экономические, но и организационные, социальные, технические, технологические и другие факторы. Только такого рода анализ заметно улучшит ее практическую направленность и позволит получить необходимую информацию для целей управления.

Существует многочисленное количество методик анализа финансовых результатов. Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента большое внимание уделяют в своих исследованиях изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации. В настоящее время разработано и используется множество методик анализа финансового состояния предприятия, таких как методика Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Ефимовой О.В., Савицкой Г.В., Селезневой Н.Н. и другие. И отличие между ними заключается в подходах, способах, критериях и условиях проведения анализа.

Например, доктор экономических наук, профессор Шеремет А.Д., раскрывая предлагаемую им методику анализа финансовых результатов и рентабельности предприятия, отмечает, что «финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода» [1, с. 55]. Данное определение корреспондирует с определением выручки по Международным стандартам финансовой отчетности.

Под финансовым результатом деятельности предприятия доктор экономических наук, профессор Ефимова О.В. понимает прибыль, в то же время отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники» [2, с.36], и в мировой практике под ним подразумевается «приrost чистых активов».

Таким образом, финансовый результат деятельности предприятия – это экономический итог хозяйственной деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений, выраженный в денежной форме. Практика финансового анализа выработала основные методы чтения финансовых отчетов, указанных на рисунке 1.

Методологической основой анализа финансовых результатов деятельности предприятия является целевой подход, то есть четкое определение и формулирование целей анализа, их ранжирование и упорядочение, а также определение задач анализа. По мнению Ковалева В.В. [3, с.284], в процессе анализа финансовых результатов весьма важным является выявление факторов, повлиявших на величину достигнутых финансовых результатов. Идентификация этих факторов выполняется как в отношении прибыли, так и в отношении коэффициентов рентабельности.

Для более точного, детального анализа финансовых результатов деятельности предприятия необходима правильная постановка целей экономического анализа, среди которых можно выделить следующие: организация и разработка мероприятий по максимизации прибыли; разработка пред-

ложений по использованию прибыли; выявление факторов, повлиявших на изменение показателей финансовых результатов; поиск новых информационных каналов, способствующих получению своевременной и достоверной информации для более глубокого и целенаправленного анализа финансовых результатов деятельности предприятия.



Рис. 1. Основные методы чтения анализа финансового состояния предприятия

Для осуществления поставленных целей, в процессе проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия, необходимо решить такие задачи, как: анализ формирования и наиболее выгодного и обоснованного использования финансовых результатов; анализ прибыли и рентабельности предприятия; выявление резервов роста прибыли и рентабельности, их динамику и прогнозирование их величины; изучение влияния различных экономических факторов на изменение финансового результата как на уровне предприятия, так и на уровне государства в целом.

Задачи анализа финансовых результатов Савицкая Г.В. [4, с. 85] предлагает рассматривать как:

- систематический контроль за формированием финансовых результатов;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности.

Ключевой задачей анализа финансовых результатов, как подчеркивает Ефимова О.В., является «выделение в составе доходов организации стабильно получаемых доходов для прогнозирования финансовых результатов» [2, с.206].

Рассматривая методологические вопросы анализа финансовых результатов и эффективности деятельности организации, Ефимова О.В. отмечает, что важнейшим финансовым показателем, определяющим способность организации обеспечивать необходимое для ее нормального развития превышение доходов над расходами, является прибыль [2, с. 211]. С целью выявления условий и возможностей для получения организацией прибыли, по мнению профессора, проводится анализ финансовых результатов, который должен дать ответы на следующие вопросы:

- насколько стабильны полученные доходы и произведенные расходы;
- какие элементы отчета о прибылях и убытках могут быть использованы для прогнозирования финансовых результатов;
- насколько производительны осуществляемые затраты;
- какова эффективность вложения капитала в данное предприятие.

Важными элементами анализа деятельности организации являются структурирование, группировка и классификация отдельных элементов, показателей, изучение количественных и качественных характеристик, установление критериев и оценка эффективности функционирования предприятия.

На завершающем этапе анализа, имеющего экономическую направленность, в значительной

степени определяется обоснованность используемой совокупности критериев. Как правило, эта совокупность включает качественные и количественные оценки, однако ее основу обычно составляют исчисляемые показатели, имеющие понятную интерпретацию и, по возможности, некоторые ориентиры (пределы, нормативы, тенденции). Здесь следует различать анализ, ориентированный на прошлое, и анализ, ориентированный на будущее.

Анализ, ориентированный на будущее, отличается от анализа, ориентированного на прошлое, прежде всего необходимостью разработки корректирующих мероприятий, позволяющих вывести предприятие на требуемый уровень. Но, как и в первом случае, так и во втором, в первую очередь определяются причины отклонений. При проведении анализа причин отклонений данных можно использовать систему показателей, которая позволяет установить логическую цепочку влияния отдельных составляющих на интегральный показатель.

Основные показатели финансовых результатов деятельности предприятия:

- выручка от реализации продукции (работ, услуг);
- выручка нетто (общая выручка за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей);
- балансовая прибыль;
- чистая прибыль.

Авторы Крылов Э.И., Власов В.М., Журавкова И.В. в своей работе «Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции» перечисляют наиболее важные показатели финансовых результатов, характеризующие абсолютную эффективность хозяйствования предприятия, к которым относятся:

- прибыль (убыток) от реализации;
- прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности;
- прибыль (убыток) отчетного года;
- нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года [5, с. 95].

Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова рекомендуют проводить анализ финансовых результатов и рентабельности организации в следующей последовательности [6, с.256]:

1. Дается классификация прибыли, которая рассматривается как показатель эффекта хозяйственной деятельности.
2. Формируются показатели прибыли, раскрываются основы их расчета и взаимосвязь между ними.
3. Перечисляются экономические факторы, влияющие на величину прибыли, проводится факторный анализ прибыли до налогообложения.
4. Рекомендуется при анализе учитывать влияние инфляции на финансовые результаты.
5. Проводится анализ «качества» прибыли, под которым понимается «обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли организации». Прибыль имеет высокое качество, если растет объем производства, снижаются расходы по производству и реализации, низкое качество прибыли означает, что имеется рост цен на продукцию без увеличения объема выпуска и продаж в натуральных показателях. Кроме этого, качество прибыли характеризуется:
 - состоянием расчетов с кредиторами, чем меньше просроченной кредиторской задолженности, тем выше качество прибыли;
 - уровнем рентабельности продаж;
 - коэффициентом достаточности прибыли;
 - структурой рентабельности по видам продукции.
6. Рассматриваются денежные потоки организации в целях выяснения степени достаточности поступлений денежных средств по текущей деятельности для обеспечения оттоков по текущей и инвестиционной деятельности предприятия. При этом предлагается связывать анализ финансовых результатов с анализом денежных потоков.
7. Осуществляется анализ финансовых результатов по финансовой отчетности предприятия, т.е. изучаются их уровень, динамика (горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках) и структура (вертикальный анализ).

8. Предлагается схема факторного анализа общей бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) и прибыли от реализации продукции.

9. Дается оценка воздействия факторов на изменение прибыли от реализации продукции, они обобщаются в двух группах. В состав первой группы входят: изменение объема реализации продукции в оценке по базисной или плановой себестоимости, изменение объема продукции, обусловленное изменениями в структуре продукции. Вторая группа факторов представлена экономией от снижения себестоимости продукции, экономией от снижения себестоимости продукции за счет структурных сдвигов, изменением издержек из-за динамики цен на материалы и тарифов на услуги, изменением цен на один рубль продукции. В данной методике можно отметить основной недостаток, заключающийся в том, что при раскрытии состава факторов, влияющих на изменение прибыли, допущена методологическая ошибка, состоящая в том, что рекомендуется дважды учитывать влияние одного и того же фактора на изменение прибыли, а именно структурный сдвиг в ассортименте продукции учитывается одновременно в двух группах факторов. Также вызывает вопрос предлагаемая классификация факторов и ее разделение на две группы.

10. Затем рекомендуется провести анализ использования прибыли на основе отчета о прибылях и убытках, в связи с основными направлениями использования чистой прибыли. Автором предлагается в ходе вертикального и горизонтального анализа использования чистой прибыли рассчитывать коэффициент капитализации, темп устойчивого роста собственного капитала, коэффициент потребления прибыли.

11. Высказываются соображения, что завершающим этапом анализа финансовых результатов должен быть анализ рентабельности, в рамках которого должны определяться показатели рентабельности, дается определение экономической и финансовой рентабельности с рассмотрением эффекта финансового рычага, проводится анализ рентабельности активов, собственного капитала, рентабельности продукции и производственных фондов.

Таким образом, рассмотрев методики проведения анализа финансовых результатов, предложенные разными авторами, можно отметить, что выбор той или иной методики проведения анализа для отдельно взятого предприятия зависит от особенностей его функционирования и целей, которых необходимо достичь в процессе анализа.

Анализ финансовых результатов деятельности является неотъемлемым процессом управления предприятием, который позволяет выявить результаты предприятия в будущем, анализируя настоящее, тем самым координирует и оптимизирует управление предприятием.

Литература

1. Шерemet A. Д., Сайфулин P. C. Финансы предприятий. - М.: Инфра-М. -1999. - с.219.
2. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие/ Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. - 2-е изд., испр. и доп.-М.: ОМЕГА-Л, 2006. - 408 с.
3. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/ В.В. Ковалев - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008, - 424 с.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М., 2010. 534 с.
5. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции / Э.И. Крылов - М.: «Финансы и статистика», 2009, - 528 с.
6. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учеб. - М.: Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 624 с.



СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Внешнеэкономическая деятельность, создание совместных предприятий, иностранные инвестиции в экономику Казахстана обуславливают необходимость обеспечения иностранных партнеров и инвесторов достоверной финансовой информацией, позволяющей им принимать обоснованные решения при построении хозяйственных отношений с казахстанскими предприятиями и организациями. Особую роль играет вопрос о доведении финансовой информации о казахстанской компании до потенциальных инвесторов в привычной для последних форме.

Кроме того, в условиях развития отечественного фондового рынка возрастает круг казахстанских инвесторов и кредиторов, заинтересованных в получении достоверной информации о хозяйственном положении предприятия. Учет интересов этих пользователей финансовой отчетности требует применения более широкого, чем ныне, набора методов учета и соответствующих изменений в нормативно-правовой базе.

Таким образом, в настоящее время одной из наиболее актуальных проблем казахстанского общества является приведение существующих в стране систем бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами.

Соблюдение требования о наличии соглашения о взаимодействии с одной или несколькими профессиональными организациями обязательно по истечении шести месяцев с момента выдачи свидетельства об аккредитации. Допуск кандидатов в профессиональные бухгалтеры к участию на экзаменах для получения сертификата осуществляется в соответствии с квалификационными требованиями, предъявляемыми к профессиональным бухгалтерам. Лица, сдавшие экзамены, получают сертификат единого образца по форме, согласованной с уполномоченным органом. Срок действия сертификата не ограничен. Наравне с сертификатом, выданным организацией по сертификации, признаются квалификационные свидетельства профессионального бухгалтера, выданные иностранными институтами, являющимися действительными членами Международной федерации бухгалтеров.

Знание международных учетных стандартов входит в состав важнейших квалификационных требований, выдвигаемых крупнейшими фирмами при приеме на работу. Поэтому студенты, стремящиеся в перспективе получить высокооплачиваемую должность в таких фирмах, должны быть знакомы с основами зарубежного учета и международными стандартами финансовой отчетности.

Работа по классификации учетных систем ведется на Западе с начала XX в. Именно к этому периоду относятся работы Г. Р. Хэтфилда, который выделил и описал три типа моделей систем бухгалтерского учета: американскую, британскую и континентальную.

Выделяют англосаксонскую, германскую, латинскую модели систем финансового учета (таблица 1) [1].

Современные исследователи в области бухгалтерского учета приводят более развернутые группировки. Наибольшее распространение получили следующие пять классификаций:

- 1) британская, американская, континентально-европейская;
- 2) американская, британская, франко-испано-португальская, германо-нидерландская;
- 3) американская, британская, латиноамериканская, континентально-европейская;
- 4) англо-американская, континентально-европейская, южноамериканская, смешанной экономики (страны Восточной Европы и государства бывшего Советского Союза);
- 5) англо-американская, европейская, голландская, латиноамериканская, исламская, постсоциалистическая, международная система учетной информации или международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО).

Таблица 1. Классификация моделей систем бухгалтерского учета

Модель учета	Краткая характеристика
Англосаксонская	Англосаксонская модель известна прежде всего тем, что удовлетворяет требования акционеров. Поэтому финансовая отчетность построена так, чтобы эта группа пользователей могла получить как можно больше пользы при принятии экономических решений. Главным принципом, который доминирует в этой модели бухгалтерского учета, является принцип достоверности, выступающий высшим по отношению к другим, что принципиально отличает англосаксонскую систему бухгалтерского учета от латинской
Германская	Германская модель учета характеризуется тем, что она ориентирована, прежде всего, на интересы кредитора и его претензии. Поэтому в таких странах доминирует принцип осторожной оценки. Отчетность в германской модели зависит от налоговой системы. Правило достоверности здесь действует несколько иначе, в результате чего возникают большое количество разных факторов, обуславливающих уменьшение налога на прибыль. В этой системе разрешаются амортизационные отчисления дегрессивным методом и внеплановые отчисления. На основе принципа осторожности оценки создаются собственные резервы. Для оценки запасов страны, относящиеся к германской модели, используют преимущественно метод ЛИФО. Страны этой модели специализируются на создании скрытых резервов
Латинская	Латинская модель бухгалтерского учета используется во Франции, Италии, Испании и характеризуется так называемым центральным путем в отображении данных в отчетности и в использовании принципов бухгалтерского учета. Абсолютное первенство имеют правовые нормы. В значительной степени из бухгалтерского учета исключено налоговое влияние. При составлении баланса и в оценке большую роль играет использование единой национальной системы счетов
Примечание - составлено по данным источника [1]	

Рассмотренное деление стран весьма условно. Так, некоторые страны используют континентальную модель, но испытывают в последнее время и сильное влияние США (например, Япония). В отдельных странах применяются смешанные учетные системы.

Специалисты отмечают возможность появления исламской модели. Ее особенности обусловлены влиянием богословских идей, в частности, запрещается получение финансовых дивидендов. При оценке активов и обязательств компании отдается предпочтение рыночным ценам. Однако в связи с тем, что данная модель не представлена официальной финансовой отчетностью и работами по теории бухгалтерского учета, она никем не освещена и не обобщена [2].

Исследование тенденций развития бухгалтерского учета в разных странах позволяет понять, как решаются проблемы учетной практики в различных экономических условиях, и почему методы и концепции учета разных стран отличаются друг от друга. По мере того, как отличия методов ведения учета в различных странах становились все более очевидными, в профессиональных бухгалтерских кругах появились первые попытки классифицировать национальные системы бухгалтерского учета.

В основу предлагаемых классификаций авторами были положены различные критерии и подходы. Среди них наибольшее признание получили группировки, основанные на определении «сферы влияния материнской страны»; на анализе методов ведения учета; на оценке типа законодательной системы; на использовании различных методов оценки объектов бухгалтерского учета и способов представления отчетных данных и другие.

Однако основным определяющим критерием, оказывающим влияние на формирование наиболее общих подходов к организации бухгалтерского учета, является характер развития рынков

капитала. Основная функция развитого рынка капитала заключается в обеспечении субъектов хозяйствования дополнительными финансовыми ресурсами.

В экономике любого государства приток дополнительных источников финансирования осуществляется через кредиты финансовых учреждений (государственных и коммерческих), свободные капиталы юридических и физических лиц (инвесторов) и целевое финансирование со стороны государственных органов. Предоставляя свои финансовые ресурсы, каждый собственник (инвестор) стремится получить максимальную выгоду и гарантии возврата. Поэтому, используя для целей классификации бухгалтерских систем данный критерий, Мюллер, Жернон и Мик в 1994 году разделили все ведущие страны мира на четыре группы и определили, соответственно, четыре бухгалтерские модели:

1. британо-американская (Великобритания, США, Нидерланды, Канада, Австралия и др.);
2. континентальная (Германия, Австрия, Франция, Швейцария, Италия и др.);
3. южно-американская (Бразилия, Аргентина, Боливия и др.);
4. модель смешанной экономики (страны Восточной Европы и государства бывшего СССР).

Британо-американская учетная модель (с преобладающим влиянием систем учета Великобритании, США и Нидерландов) функционирует в условиях развитого финансового и акционерного рынков. Она ориентирована на интересы мелких и средних акционеров-инвесторов. Методология бухгалтерского учета определяется независимым профессиональным сообществом, после чего учетные стандарты утверждаются законодательно, и их соблюдение является обязательным. Применяется профессиональное регулирование методологии учета, а не ее прямая государственная регламентация. Основным принцип учета сформулирован как «достоверная и объективная (справедливая) информация».

В странах с британо-американской моделью бухгалтерского учета основным источником привлечения дополнительных финансовых ресурсов являются частные капиталы инвесторов, которым требуется постоянная и полная информация о результатах деятельности компаний, и которую они получают из публикуемой финансовой отчетности. Основным инструментом привлечения и перелива капитала здесь выступают ценные бумаги. В результате страны, входящие в британо-американскую систему учета, характеризуются высоко развитым рынком ценных бумаг и наличием большого количества транснациональных корпораций.

С точки зрения законодательного регулирования бухгалтерского учета общим для стран с британо-американской моделью является то, что их учетные системы отличаются большей многовариантностью и гибкостью. Субъектам хозяйствования здесь предоставлена значительная свобода выбора в соответствии с принципом «разрешено то, что не запрещено». Учетные правила или стандарты определяются не законодательством, а разрабатываются профессиональными организациями бухгалтеров.

Британо-американская методология учета считается наиболее либеральной и наименее консервативной, так как она содержит альтернативные варианты оценки и учета. Выбранные предприятием варианты оформляются им в виде учетной политики. Планы счетов являются профессиональными, т. е. разрабатываются компаниями самостоятельно. Общепринятым является признание высокого уровня профессиональной подготовки бухгалтеров Великобритании и США.

Достаточно демократичное законодательство позволяет сделать вывод, что в этих странах соблюдается четкое противопоставление учета финансового (бухгалтерского) учету налоговому. При этом финансовый учет направлен на удовлетворение информационных потребностей инвесторов, которые принимают решение о целесообразности и выгоды размещения своих капиталов.

В странах, относящихся к британо-американской системе учета, как правило, отсутствует единый (типовой) план счетов бухгалтерского учета. Это требует от работников бухгалтерии достаточно высокого уровня профессионализма. Начиная организацию учетного процесса на предприятии, каждый бухгалтер-профессионал должен уметь построить рациональную схему документооборота и смоделировать рабочий план счетов. При разработке рабочего плана счетов бухгалтеры используют рекомендации, предусмотренные в профессиональных национальных стандартах бухгалтерского учета.

Британо-американская модель учета применяется в Австралии, на Багамских островах, в Барбадосе, Бенине, на Бермудских островах, в Ботсване, Великобритании, Венесуэле, Гане, Гватемале, Гондурасе, Гонконге, Доминиканской Республике, Замбии, Зимбабве, Израиле, Индии, Индонезии, Ирландии, на Каймановых островах, в Канаде, Кении, на Кипре, в Колумбии, Коста-Рике, Либерии, Малави, в Малайзии, Нигерии, Нидерландах, Никарагуа, Пакистане, Панаме, Папуа-Новой Гвинее, Пуэрто-Рико, Сальвадоре, США, Танзании, Тринидаде и Тобаго, Уганде, на Фиджи, Филиппинах, в ЮАР, на Ямайке.

Таким образом, для британо-американской модели характерны:

- ориентация учета на нужды инвесторов и кредиторов;
- наличие развитого рынка ценных бумаг;
- высокий уровень профессиональной бухгалтерской подготовки;
- наличие большого количества в этих странах транснациональных корпораций.

Континентальная учетная модель ориентирована на банки, либо на государственные финансовые структуры и налоговые правила. Она имеет регламентированную основу, но в альтернативных вариантах оценки. Поэтому континентальная модель отличается наличием государственного регулирования бухгалтерского учета, который организуется в соответствии с принципом «разрешено только то, что разрешено законом». В соответствии с действием данного принципа учетные правила здесь жестко регламентированы и определяются законодательством.

Государственное регулирование бухгалтерского учета предполагает консерватизм в учетной политике, разрабатываемой субъектами хозяйствования. В такой ситуации сужается роль бухгалтерской профессии, поскольку предпочтение отдается не профессиональному суждению, а строгому следованию предписанным законам и правилам ведения бухгалтерского учета. Профессиональные качества бухгалтеров в области финансового учета оцениваются здесь с позиции грамотного и добросовестного исполнения норм и правил, установленных государством[3].

Учет строится в соответствии с единым национальным планом счетов, что обеспечивает применение унифицированных бухгалтерских методик и постоянство их применения. Профессиональные бухгалтерские организации играют меньшую роль, но уровень подготовки бухгалтеров (особенно в Германии и Франции) не менее высок, чем в Великобритании и США.

Вся система учета и отчетности подчинена интересам государственного регулирования налогообложения и макроэкономического планирования. Такой подход позволяет обеспечить инвесторам в лице крупных банков и государства определенные финансовые гарантии. Уровень конфиденциальности в этих странах гораздо выше, что достигается путем ограничения сферы распространения финансовой информации и повышением ее секретности. В результате степень раскрытия финансовой информации в бухгалтерской отчетности определяется государством.

Тесная связь субъектов хозяйствования с банками и государством предполагает развитие и совершенствование налогового учета, который позволяет обеспечить контроль полноты и своевременности уплаты налогов и занимает приоритетное положение.

Континентальная модель учета применяется в Австрии, Алжире, Анголе, Бельгии, Береге Слоновой Кости, Буркина-Фасо, Германии, Гвинее, Греции, Дании, Египте, Испании, Италии, Камеруне, Конго, Люксембурге, Мали, Марокко, Норвегии, Португалии, Сенегале, Сьерра-Леоне, Того, Франции, Швейцарии, Швеции, Японии (с элементами американского учета).

Следовательно, для континентальной модели характерны:

- тесные связи с банковской системой;
- подробная юридическая регламентация учета и отчетности;
- ориентация учета и отчетности на интересы государственного регулирования налогообложения и макроэкономического планирования.

Южно-американская учетная модель ориентирована исключительно на налоговые правила. Основным источником привлечения дополнительных финансовых ресурсов является государственное финансирование. Оно направляется, прежде всего, в приоритетные отрасли экономики, на которых специализируются эти страны в системе международного разделения труда. Вся система учета и отчетности ориентирована на требования государственного планирования. Методология

бухгалтерского учета законодательно унифицирована и предусматривает обязательный пересчет отчетности на изменение цен. Учет изменений цен в этих странах имеет длительную практику в связи с многолетней и стойкой инфляцией. Южно-американская модель учета применяется в Аргентине, Бразилии, Боливии, Гвиане, Парагвае, Перу, Уругвае, Чили, Эквадоре.

В странах с южно-американской системой учета имеет место централизованная система власти, что предполагает наличие государственного контроля в бухгалтерском учете и стремление к достижению всеобщего порядка, который также является фактором единообразия.

Для большинства стран южно-американской системы учета характерным является низкий профессионализм бухгалтерской службы, поскольку развитие бухгалтерских методов и их законодательная поддержка обеспечивается государством. Поэтому именно оно дает определенные гарантии достоверности публикуемой информации, создает основу общественного доверия компаниям и атмосферу успешного развития промышленности в этих странах,

Таким образом, для южно-американской модели характерны:

- высокий уровень инфляции;
- ориентация учета и отчетности на требования государственного планирования;
- унификация принципов учета.

Бухгалтерская модель стран смешанной экономики имеет общие черты каждой из перечисленных выше моделей. В этих странах в настоящее время идет изучение и обобщения учетной практики стран с развитой рыночной экономикой и требований международных бухгалтерских организаций, начинается разработка национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности. Обеспечение конкурентоспособности продукции стран смешанной экономики требует привлечение большого объема дополнительных инвестиций. Однако перспективы привлечения капитала международных кредитных организаций являются достаточно проблематичными. Поэтому основным источником роста инвестиций являются прямые вложения капитала иностранными инвесторами. Однако для этого должны быть созданы благоприятные условия в стране[4].

В качестве способа привлечения иностранных капиталов многие правительства стран Восточной Европы выбрали приватизацию и создание совместных предприятий. Подсчитано, что в Советском Союзе число зарегистрированных совместных предприятий возросло с 23 в начале 1988 года до 1000 в 1989 году, соответственно в Венгрии со 102 до 600, а в Польше с 13 до 400. Переход к свободной рыночной экономике явился в этих странах предпосылкой реформирования бухгалтерского учета. В Венгрии, Польше, Чехии приоритетной задачей стало утверждение фондовой биржи. Правительства этих стран пошли на заключение договоров с международными компаниями на проведение исследований по совершенствованию системы бухгалтерского учета. В некоторых странах были предприняты попытки для разработки нового плана счетов, основанного на Четвертой и Седьмой Директивах ЕС.

В условиях централизованной экономики унификация бухгалтерской отчетности была обусловлена целью контроля интересов государства. Задачи бухгалтерского учета состояли в регистрации фактов жизни, а не в информационном обеспечении процессов принятия управленческих решений на уровне субъекта хозяйствования. Концепции рентабельности и акционерного капитала не принимались во внимание, а учет был призван определять затраты на производство продукции. Возможности финансового учета вообще не были востребованы.

По оценкам зарубежных практиков бухгалтерская профессия в странах Восточной Европы была развита слабо, так как в управлении деятельностью предприятия огромное значение имели центральные регулирующие органы. Внедрение международных стандартов было очень замедлено. Еще одной из основных проблем бухгалтерского учета этих стран является инертность и традиционность взглядов на пути поиска ответов на вопросы, относящиеся к финансовому контролю, оценке капитала, прибыли и инвестиций в совместные предприятия.

Специалистами отмечается появление исламской модели бухгалтерского учета. Но в связи с тем, что она не представлена официальной финансовой отчетностью и работами по теории учета, она никем не освещена и не обобщена.

Таким образом, в своем развитии каждое государство в результате выбора приоритетных

путей решения общеэкономических проблем и источников их финансирования приобретает признаки одной из рассмотренных выше учетных систем. Однако наличие достаточно разнообразных подходов к формированию учетных систем в мировой практике затрудняет возможность международной экономической интеграции, выход на международные рынки капитала. Решение этой проблемы возможно только при формировании показателей финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами и принципами бухгалтерского учета[5].

В таких странах, как США, Великобритания, система учета строится по принципу «Можно делать все, что не запрещено законом». Здесь правила регулирования учета и отчетности определяются прежде всего профессиональными бухгалтерами, а не юристами.

Национальные бухгалтерские организации разрабатывают и/или осуществляют наблюдение за методологией учета. Первые из них появились в Великобритании и США в XIX в.

Наиболее старая из них - Институт корпоративных бухгалтеров в Шотландии — начиналась с того, что в январе 1853 г. восемь высококвалифицированных бухгалтеров в Эдинбурге определили профессию бухгалтера как имеющую и общественные функции.

Многие экономисты считают, что сравнительный анализ систем и методов бухгалтерского учета позволяет определить типовые модели развития учета, что имеет особое значение для лучшего понимания возможностей их изменения под воздействием факторов окружающей среды, для предвидения проблем, с которыми может столкнуться страна, а также для выбора допустимого решения на основе опыта стран с подобными моделями бухгалтерского учета [9].

В заключение важно отметить, что в силу глобализации большинство стран пытаются сблизить правила учета и тем самым привести к единому знаменателю стандарты бухгалтерской отчетности. Вопросами унификации стандартов учета и отчетности занимается ряд организаций. В октябре 2002 г. достигнуто соглашение между Комитетом по МСФО и Комитетом по стандартам бухгалтерского учета (КСБУ США) о сближении МСФО и GAAP, в результате чего была принята программа по конвергенции, что позволит устранить различия между ними. Это ознаменует важный этап для большинства стран, которые ориентируются на МСФО и GAAP, в частности, для компаний разных стран, которые пытаются выйти на международные рынки капитала.

Литература

1. Губачова О.М. Учет в зарубежных странах // Киев: Центр учебной литературы, 2008. - 432 с.
2. Мырзалиев Б., Сатмурзаев А., Миржакыпова С. Методические основы ведения бухгалтерского учета на предприятиях и в организациях: Учебное пособие. - Астана: Фолиант, 2013. - 328 с.
3. Баймуханова С.Б. Финансовый учет. - Алматы: Экономика, 2008.-272с.
4. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. Алматы. Алматы кітап баспасы, 2009. - 624с.
5. Толпаков Ж.С. Финансовый учет. – Караганда, ТОО «Карагандинская Полиграфия», 2013. - 508 с.



ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ИЗМЕРЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Согласно МСФО (IAS) 16 «Основные средства» определяет основные средства как материальные активы, которые:

- используются компанией для производства или поставки товаров или услуг, для сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей;
- предполагается использовать в течение более одного периода.

Как любой актив, объект основных средств должен приносить компании экономические выгоды в будущем. К основным средствам относятся: недвижимость, транспортные средства, оборудование, орудия лова, производственный и хозяйственный инвентарь, специальные инструменты и прочие основные средства (библиотечные фонды, музейные ценности, экспонаты животного мира и другие).

К недвижимости п.1 ст.117 Гражданского Кодекса Республики Казахстан относятся земельные участки, здания, сооружения, и иное имущество, прочно связанное с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно [1].

Необходимым условием единообразной группировки основных средств в учете и отчетности различных министерств, ведомств и в целом по экономике страны является их научно обоснованная классификация [2, с.290].

Для целей учета наличия и движения основные средства классифицируются по нескольким признакам.

По видам основные средства подразделяются на:

- здания, сооружения;
- рабочие и силовые машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- вычислительную технику;
- транспортные средства;
- инструменты и т.д.

По производственному признаку:

- производственные - к ним относятся объекты основных средств, использование которых направлено на систематическое получение дохода;

- непроизводственные - это основные средства, находящиеся на балансе предприятия и функционирующие в непроизводственной сфере: на объектах жилищно-коммунального хозяйства, в учреждениях науки, культуры, здравоохранения.

По степени использования основные средства делятся на находящиеся:

- в эксплуатации;
- в запасе;
- в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации;
- на консервации.

Независимо от организационно-правовой формы собственности предприятия учет основных средств организуется в бухгалтерии по классификационным группам в разрезе инвентарных объектов. Под инвентарным объектом понимается законченное устройство, предмет или комплекс предметов со всеми приспособлениями и принадлежностями, относящимися к данному объекту.

По отдельным классификационным группам основных средств инвентарным объектом считаются:

- по зданиям - каждое отдельное стоящее здание с его внутренними устройствами (система отопления, водогазопровод, канализация, вентиляционные устройства) и надворные постройки;

- по сооружениям - каждое обособленное сооружение с устройствами, составляющими с ним органическое целое (мост вместе с опорами, подъездами и подходами к нему);
- по передаточным устройствам - каждое самостоятельное устройство, не являющееся составной частью здания или сооружения;
- по силовым машинам и оборудованию - каждая силовая машина с фундаментом и всеми приспособлениями к ней, принадлежностями, приборами и индивидуальным ограждением;
- по рабочим машинам и производственному оборудованию - каждый станок или аппарат, включая входящие в его состав приспособления, принадлежности и приборы, ограждение, а также фундамент, на котором смонтирован инвентарный объект;
- по транспортным средствам - каждый объем транспортных средств с относящимися к нему приспособлениями и принадлежностями (автомобиль грузовой, в том числе запасные колеса с камерой и покрышкой, комплект инструмента);
- по инструментам и инвентарю - каждый предмет, который имеет самостоятельное значение и не является составной частью какого-либо инвентарного объекта (машины, станка, аппарата) [3, с.257-259].

Значение каждой из перечисленных групп основных средств в производстве и повышении его эффективности неодинакова. Основные средства считаются активными, если влияют на уровень технической вооруженности труда на предприятии, к ним относятся рабочие машины, оборудование, транспортные средства и инструмент, то есть орудия производства. От качества таких основных средств, степени их использования зависят объем производства и его эффективность.

Другие элементы производственных основных средств принимают косвенное участие в процессе производства (передаточные устройства), они создают необходимые условия для использования машин и оборудования, при помощи которых осуществляется процесс производства (здания, сооружения). Поэтому уровень материально-технической базы предприятия определяется прежде всего количеством и качеством активной части основных средств.

Соотношение стоимости отдельных групп производственных основных средств в общей стоимости определяет его структуру.

Каждое промышленное предприятие, вне зависимости от его вида деятельности имеет свою структуру основных средств, отражающую их производственно-технические особенности.

В зависимости от того, как используются основные средства в производственной и хозяйственной деятельности, различают действующие, находящиеся в запасе и бездействующие основные средства. Такое деление необходимо для получения информации о загрузке и эффективности использования основных средств, возможности замены износившихся средств, принятия мер к передаче или реализации другим предприятиям ненужных средств, а также правильного расчета износа для включения в издержки производства. К действующим основным средствам относятся основные средства, которые используются в производственной и хозяйственной деятельности. Находящиеся в запасе предназначаются для замены действующих во время ремонта, модернизации или полного выбытия. Бездействующие - это такие, которые по различным причинам не используются. [4, с.111]

Основные средства имеют первоначальную, остаточную и восстановительную стоимость. Учитываются они в денежном и натуральном выражении.

Первоначальная стоимость - это затраты на строительство (зданий, сооружений) или приобретение новых машин и оборудования, включая расходы по транспортировке, складированию и монтажу, отражающие фактические расходы на приобретение или строительство новых основных средств [5, с.79]

Согласно Налоговому кодексу о стоимости фиксированных активов изложено следующее:

- в первоначальную стоимость основных средств включаются затраты по их приобретению, производству, строительству, монтажу и установке, а также другие затраты, увеличивающие их стоимость, кроме затрат, по которым налогоплательщик имеет право на вычеты;
- при внесении основных средств учредителями, участниками в качестве их вклада в уставный капитал первоначальной стоимостью данных средств является стоимость, определяемая в

соответствии с гражданским законодательством Республики Казахстан;

- при безвозмездном получении основных средств первоначальная стоимость определяется по данным акта приема-передачи названных средств, но не выше их рыночной стоимости.

Оценка одинаковых видов основных средств, построенных или приобретенных в разные периоды времени, может иметь неодинаковую первоначальную стоимость. Предприятия, оснащенные одинаковой техникой, могут иметь на балансе различную первоначальную стоимость. Зависит это, прежде всего от изменения цен на машины и оборудование и стоимости строительно-монтажных работ вследствие технического прогресса. Это затрудняет определение действительной эффективности использования основных средств на различных предприятиях отрасли, сопоставление рентабельности и оценку их динамики.

Первоначальная стоимость основных средств может увеличиваться в результате реконструкции или модернизации за счет капитальных вложений или уменьшаться при частичной ликвидации (демонтаже) либо уценке.

Восстановительная стоимость - это стоимость воспроизводства основных средств (строительства или приобретения) в современных условиях. Для определения восстановительной стоимости по постановлению правительства первоначальная стоимость уточняется путем переоценки. Переоценка основных средств по восстановительной стоимости производится ежегодно по состоянию на 1 января.

Балансовая стоимость - первоначальная или восстановительная стоимость основных средств за вычетом суммы накопленной амортизации, по которой актив отражается в учете и отчетности.

Стоимость реализации - стоимость, по которой возможен обмен основных средств между хорошо осведомленными и готовыми к приведению сделки независимыми сторонами.

Ликвидационная стоимость - предполагаемая стоимость запасных частей, лома, отходов, возникающих при ликвидации объектов основных средств в конце срока полезной службы за вычетом произведенных затрат по выбытию, в оценке по ценам возможного использования на субъекте. [9, с.52]

В текущем учете основные средства отражаются по первоначальной стоимости, а подвергшиеся переоценке - по восстановительной. В балансе основные средства показываются по остаточной стоимости. Справочное, без включения в итог баланса указывается первоначальная (восстановительная) стоимость и износ средств.

Учет основных средств в денежном выражении позволяет определить его структуру, динамику, стоимость на данный момент, суммировать различные виды основных средств, определять размер амортизационных отчислений.

Оценка основных средств в денежном выражении не дает представления о техническом его состоянии, не позволяет определить производственную мощность предприятия и составить баланс машин и оборудования. Для этих целей учет основных средств производится в натуральном выражении (число единиц, вес, мощность) на основании составляемых актов приемки отдельных объектов, сдаваемых в эксплуатацию. На каждую единицу основных средств имеется паспорт, отражающий время постройки или приобретения, техническая характеристика, произведенные ремонты, степень износа и использования.

Для проверки состояния основных средств в натуральном выражении в конце года специально создается инвентаризационная комиссия.

Все указанные показатели стоимости используются для анализа динамики, состояния и использования основных средств.

Особое внимание уделяется контролю списания с баланса предприятия морально устаревших, изношенных и непригодных для дальнейшего использования оборудования, транспортных средств, инвентаря, инструментов, когда восстановление их невозможно или экономически нецелесообразно. Проверяется соблюдение требований инструкций о порядке списания пришедших в негодность основных средств. Комиссия проводит осмотр объекта, устанавливает конкретные причины списания, выявляет виновных лиц в преждевременном выбытии из эксплуатации, определяет возможность использования и оценивает годные материальные ценности.

В случае выявления объектов, не числящихся в учете, либо характеристика их не соответствует данным, указанным в учетных документах, комиссия восполняет недостающие сведения и технические показатели.

Одновременно устанавливается время приобретения таких объектов, источники финансирования затрат, потребность в их приобретении, определяется лица ответственные за нарушение финансовой дисциплины.

МСФО 16 «Основные средства» допускает две модели последующей оценки объектов недвижимости, зданий и оборудования:

1) модель стоимости, при которой за основу принята оценка по первоначальной стоимости: объекты недвижимости, зданий и оборудования после признания отражаются по фактической стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

2) модель переоценки, при которой объекты недвижимости, зданий и оборудования учитываются по переоцененной стоимости, являющейся их справедливой стоимостью на дату переоценки за вычетом амортизации и убытков от обесценения, накопленных после переоценки. Данная модель используется в случае, если справедливую стоимость можно надежно оценить. Переоценки должны проводиться достаточно регулярно, чтобы балансовая стоимость существенно не отличалась от справедливой стоимости на отчетную дату.

Переоценка объектов основных средств для целей бухгалтерского учета представляет собой процедуру изменения первоначальной стоимости имущества в сторону ее повышения (переоценка) или понижения (уценка).

Переоценка основных средств необходима при купле-продаже активов вне состава целого предприятия, кредитовании и других видах инвестирования средств в предприятие, потребность в ней может возникнуть при страховании основных средств, их сдаче в аренду и во многих других случаях. Проведение переоценки связано, прежде всего, с повышением эффективности финансовой деятельности предприятия посредством управления его стоимостью и, в частности, стоимостью его активов.

Справедливой стоимостью земли и зданий обычно является их рыночная стоимость, определяемая путем оценки, выполненной профессиональными оценщиками. Если объекты переоценки имеют незначительную стоимость по сравнению с другими активами компании, переоценку можно произвести своими силами. То есть во время инвентаризации инвентаризационная комиссия, в состав которой входят соответствующие специалисты инженерно-технического состава, проверяют на наличие, техническое состояние этих активов и оценивают их возможную стоимость.

Когда производится переоценка объекта недвижимости, зданий и оборудования, накопленная амортизация на дату переоценки:

- переоценивается заново пропорционально изменению балансовой стоимости актива так, что после переоценки балансовая стоимость равняется его переоцененной стоимости. Этот метод часто используется, когда актив переоценивается до восстановительной стоимости с учетом износа путем индексирования;

- списывается против балансовой стоимости актива до вычета амортизации, а чистая величина переоценивается. Этот метод часто используется для зданий. Когда балансовая стоимость актива увеличивается в результате переоценки, это увеличение отражается в собственном капитале как «Резерв от переоценки». Однако сумма увеличения стоимости должна признаваться в качестве дохода в той степени, в которой она компенсирует сумму уменьшения стоимости того же актива, признанную ранее в качестве расхода. Когда балансовая стоимость актива уменьшается в результате переоценки, это уменьшение должно признаваться в качестве расхода. Однако сумма уменьшения стоимости должна вычитаться непосредственно из статьи «Резерв от переоценки», но в пределах, в которых это уменьшение не превышает величину данной статьи в отношении того же самого актива.

По мере эксплуатации актива сумма переоценки может переноситься на нераспределенный доход в размерах, определяемых в соответствии с применяемым методом начисления амортизации. Вся сумма переоценки переносится на нераспределенный доход только в момент выбытия актива.

Таким образом, основные средства классифицируются по видам; по производственному признаку; по степени использования; по отдельным классификационным группам. Каждое промышленное предприятие имеет свою структуру основных средств, отражающую их производственно-технические особенности. В зависимости от того, как используются объекты в производственной и хозяйственной деятельности, различают действующие, находящиеся в запасе и бездействующие основные средства. В текущем учете основные средства отражаются по первоначальной стоимости, а подвергшиеся переоценке - по восстановительной.

Литература

1. Гражданский Кодекс Республики Казахстан (Особенная часть). Комментарий (постатейный). – 2-е изд., испр. и доп. / Под ред. М. К. Сулейменова, Ю.Г.Басина. – Алматы: Жетіжарғы, 2003.
2. Толпаков Ж.С. Финансовый учет-1: Учебник. - Караганда, Изд.«Карагандинская Полиграфия», 2013. - 508 с.
3. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет: Учебное пособие /Под ред. Сатубалдина С.С. - Алматы: Алматыкітапбаспасы, 2011. - 624 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. Издание 4-е, переработанное и дополненное. - М.: ИНФРА-М 2002. - 325 с.
5. Нурхалиева Д.М. Финансовый контроль и аудит. - Астана: ЕНУ, 2002. - 125 с.



УДК657.1.421.3(347.738.3)

*У. Омарова, магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: Г.С. Тусибаева, Ph.D, и.о доцента
КазУЭФМТ*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Правила учета нематериальных активов являются одними из самых сложных и неоднозначно решаемых вопросов в западной учетной практике.

Представлению в финансовой отчетности нематериальных активов посвящен Международный стандарт финансовой отчетности № 38 «Нематериальные активы», принятый и опубликованный Комитетом по Международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) в сентябре 1998 г. Этот Международный стандарт действует для ежегодных финансовых отчетов, составляемых компаниями за период, начинающийся после 1 июля 1999 г [1].

До 1998 г. представлению в финансовой отчетности нематериальных активов были посвящены МСФО № 9 «Учет затрат на научные исследования и разработки (НИОКР)» и МСФО №22 «Объединения предприятий». В связи с опубликованием МСФО №38 «Нематериальные активы» с указанного выше срока отменено действие МСФО № 9, а МСФО № 22 пересмотрен и опубликован в новой редакции в 1998 г. Отметим, что наряду с МСФО директивы ЕС № 4 и № 7 регулируют вопросы представления в отчетности компании специфического нематериального актива - Goodwill. В американской системе учета вопросам нематериальных активов посвящен целый ряд документов. Это и положения о концепциях финансового учета, и бюллетени исследования учета, и рекомендации Совета по разработке принципов бухгалтерского учета.

Рассмотрим более подробно основные принципы учета нематериальных активов за рубежом.

Согласно МСФО № 38, «нематериальный актив - это идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы, служащий для использования при производстве или представлении товаров или услуг, для сдачи в аренду другим или для административных целей». Под

активом стандарт понимает «ресурс, контролируемый компанией в результате прошлых событий и от которого ожидается поступление в компанию экономических выгод».

МСФО № 38 определяет, что общими критериями определения нематериальных активов являются [2]:

- а) способность быть идентифицированными;
- б) актив контролируется организацией;
- в) имеется возможность получения будущих экономических выгод, относящихся к использованию этого актива;
- г) имеется реальная возможность оценить затраты на приобретение или изготовление этого актива.

В соответствии с международной практикой учета выделяют 3 группы нематериальных активов [3]:

1. Подлежащие обмену нематериальные активы, выделяемые в качестве самостоятельной учетной единицы;
2. Нематериальные активы, выделяемые в качестве самостоятельной учетной единицы, но не подлежащие обмену;
3. Гудвилл - подлежащий обмену нематериальный актив, не выделяемый в самостоятельную учетную единицу.

К первой группе нематериальных активов относятся :

- патент - полученное в соответствии с законом право, позволяющее его держателю использовать, производить, продавать и контролировать охваченный им предмет, процесс или род деятельности и одновременно запрещающее осуществлять те же действия другим лицам.

- авторские права - являются гарантированными законом правами авторов трудов в области литературы и искусства на монопольное распространение и тиражирование своих произведений.

- арендованная собственность. Аренда представляет собой передачу права хозяйственного использования основных средств от одной компании к другой в обмен на периодические платежи, относящиеся к расходам периодов.

- франчайзинг - передача одной организацией другой организации права на использование принадлежащих ей основных средств, торговых марок и других материальных и нематериальных активов при условии их использования по прямому назначению.

- торговые марки и названия - защищаются законодательством от несанкционированного использования другими фирмами.

Основная характеристика второй группы активов состоит в том, что они, с одной стороны, являются prepaid расходами нескольких учетных периодов, а с другой - не дают осуществившей их компании никаких прав, которые та могла бы передать. К их числу относятся:

- prepaid расходы, охватывающие несколько учетных периодов - представляют собой затраты на оплату услуг, которые будут способствовать получению дохода в будущие периоды.

- затраты на начало коммерческой деятельности - характерны для компаний, находящихся на начальном этапе своего развития, которые несут значительные затраты, не получая при этом существенных доходов.

- организационные затраты - включают все затраты, связанные с организацией деятельности компании в начале ее функционирования: на делопроизводство, бухгалтерский учет, юридическое оформление.

- гудвилл

Гудвилл. С точки зрения бухгалтерского учета гудвилл представляет собой возникающую при слияниях и поглощениях компаний разницу между ценой, выплачиваемой за приобретаемую компанию, и оценочной рыночной стоимостью ее активов, выделяемые в самостоятельные учетные единицы. Гудвилл может быть установлен только при купле-продаже компании в целом, поскольку он не может быть выделен в самостоятельную учетную единицу и существует только в сочетании с другими материальными и нематериальными активами компании. Причины возникновения этого объекта разнообразны, например, эффективная рекламная политика, особо

действенная система сбыта, наличие превосходящей конкурентов команды управляющих, высокий кредитный рейтинг, наличие устойчивых, эффективных связей с поставщиками, и др. То есть гудвилл существует на протяжении всей деятельности компании, но отражается в отчетности только при продаже, поскольку в этом случае появляется его оценка на основе объективной информации - цены, по которой покупается фирма. Оценка гудвилла осуществляется в несколько этапов [4].

Этап 1. Определение прибылей будущих периодов. В простейшем случае для этого берется отчетность компании за последние 3-5 лет и выводится средняя арифметическая из суммы прибылей за эти периоды.

Этап 2. Определение уровня прибыльности, нормального для данной отрасли. Прибыльность определяется как отношение прибыли к балансовой стоимости активов в среднем по компаниям отрасли.

Этап 3. Определение гипотетической покупаемой фирмы при нормальном уровне прибыльности. Это осуществляется путем умножения балансовой стоимости активов на среднеотраслевой уровень прибыльности.

Этап 4. Определение превышения расчетной прибыли данной фирмы над расчетным гипотетическим уровнем ее прибыли в следующем учетном периоде. Исходя из знаний определенной на основе данных прошлых периодов доходности фирмы и стоимости ее активов, устанавливается оценочный показатель ее прибыли в следующем учетном периоде (посредством их умножения). Из этой величины вычитается гипотетический доход, полученный на этапе 3.

Этап 5. Расчет гудвилла. По сути, это является количественным отражением того обстоятельства, что определяется превышением прибыли компании наднормальным уровнем, размер которого был выявлен на этапе 4.

Данный показатель определяется длительностью действия факторов, определяющих наличие гудвилла. Зная размер превышения прибылей компании над нормальным уровнем, оценочное число лет, в течении которых оно будет сохраняться, можно рассчитать и сам гудвилл как нынешнюю стоимость превышения прибылей над нормальным уровнем в течении нескольких периодов.

При определенных обстоятельствах гудвилл может иметь не только положительную, но и отрицательную величину. Это происходит, когда стоимость активов приобретенной фирмы превышает цену, за которую она была куплена. Учет отрицательного гудвилла осуществляется следующим образом. Его сумма распределяется пропорционально на стоимость основных средств фирмы, за исключением долгосрочных инвестиций в ценные бумаги. Если после этого стоимость основных средств снижается до нуля, а часть отрицательного гудвилла сохраняется, то эта часть должна рассматриваться в качестве кредита, перенесенного на будущие периоды, и амортизируется в течении периода его полезного использования.

В зарубежной практике учета существует четыре способа списания гудвилла [5]:

1. Учитывается как актив и амортизируется в течении полезного срока использования. Период списания ограничен сроком 40 лет (США) и пять лет (ЕС).

2. Немедленно списывается при приобретении за счет собственного капитала и прибыли. Считается, что, согласно принципу осмотрительности, гудвилл не может считаться активом, так как находится вне контроля менеджмента, при ликвидации компании она ничего не стоит, а период полезной жизни определить практически не возможно.

3. Учитывается как «постоянный актив», не амортизируется, списывается лишь при очевидной и существенной потере стоимости. Считается, что приобретенный гудвилл не теряет стоимости, поскольку при нормальном управлении деятельность предприятия должна поддерживаться на соответствующем уровне. Ликвидационная стоимость гудвилла (при следующей продаже) соответственно будет равна ее первоначальной стоимости, а следовательно, база для расчета амортизации отсутствует. Кроме того, расходы по поддержанию бизнеса в хорошем состоянии уже отнесены на издержки, а если будут амортизироваться, то это приведет к двойному счету.

4. Учитывается как «висящий» дебет (контрсчет) к собственному капиталу

Считается, что гудвилл не является активом в обычном смысле, не имеет объективной

стоимости, и такой подход позволяет, с одной стороны, отразить ее специфику, а с другой - дает возможность пользователю самостоятельно трактовать понятие "гудвилл".

Таким образом, единообразного подхода к учету и списанию стоимости гудвилла не разработано. Каждый из выше перечисленных методов имеет свои плюсы и минусы, и применение того или иного метода регламентируется национальными стандартами учета.

К нематериальным активам относят затраты на НИОКР, если результаты такой деятельности планируется использовать в деятельности самой организации. МСФО № 9 четко разделяет затраты по НИОКР на две группы:

- затраты на научные исследования;
- затраты на опытно-конструкторские работы.

Причем затраты на научные исследования относят на расходы отчетного периода, а затраты на опытно-конструкторские работы учитывают в составе нематериальных активов.

Что касается оценки, то первоначальная стоимость нематериальных активов равна стоимости их приобретения. Расходы компаний на разработку нематериальных активов списываются как расходы текущего периода. Стоимость приобретения включает все затраты на приобретение нематериального актива и приведение его в состояние, готовое к использованию, а именно: покупную цену, юридические сборы и другие необходимые расходы. Нематериальные активы амортизируются путем периодического отнесения на расходы периода части их стоимости в течение срока полезного использования. Срок полезного использования нематериальных активов определяется предприятием самостоятельно, однако, согласно американским стандартам, он не должен превышать 40 лет. В России, срок списания нематериальных активов при невозможности четкого определения срока их полезного использования составляет 20 лет, хотя максимального верхнего предела не существует. Амортизация нематериальных активов обычно производится методом прямолинейного списания: равными долями в течение срока полезного использования. Этот же метод используется и при расчете прибыли для целей налогообложения, поэтому его применение удобно для компаний. Метод и период амортизации должны быть раскрыты в финансовой отчетности.

Существует два варианта начисления амортизационных отчислений:

1. прямое списание со счета нематериальных активов:

Д Расходы на амортизацию (Amortizationexpense)

К Нематериальный актив (Intangibleasset);

2. использование корректирующего счета:

Д Расходы на амортизацию

К Накопленная амортизация (Accumulatedamortization).

На Западе первый вариант наиболее распространен.

Основные различия в организации учета нематериальных активов в России и за рубежом заключаются в следующем:

1. В применяемых критериях признания НМА в учете. В России, согласно ПБУ 14/2000, ограничений для принятия объекта на учет как нематериального актива больше. Но самое главное, что в составе нематериальных активов учитываются только исключительные права. Таким образом, арендуемые объекты, а также объекты, по которым приобретены неисключительные права, не относятся к нематериальным активам.

2. Расходы по НИОКР не подразделяются на две группы, как за рубежом.

3. Не столь широко применяется в российской практике учета термин «отложенные затраты». Не рассматриваются как нематериальные активы расходы по «долгосрочной переплате», например, страховка, выплаченная авансом, отложенные налоги и т. д.

4. Срок амортизации нематериальных активов в России, по которым нельзя определить период полезного использования, установлен в 20 лет.

5. При организации учета поступления нематериальных активов в России затраты на приобретение и доведение до состояния пригодности к эксплуатации предварительно собираются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». За рубежом практика относит аналогичные затраты непосредственно на счет «Нематериальные активы».

Таким образом, несмотря на ориентацию национальной системы учета на международные стандарты финансовой отчетности и использование зарубежного опыта, национальная методология учета сохраняет и присущие ей специфические черты, хотя она имеет и много схожего с соответствующими зарубежными стандартами и практикой учета.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (2013 год) // Интернет-ресурс: <http://online.zakon.kz>
2. Нурсеитов Э.О. Национальный бухгалтерский учет и МСФО. - Алматы: Экономика, 2010. - 304 с.
3. Мырзалиев Б., Сатмурзаев А., Миржакыпова С. Методические основы ведения бухгалтерского учета на предприятиях и в организациях: Учебное пособие. - Астана: Фолиант, 2013. - 328 с.
4. Бухгалтерский учет в организациях. Учебное пособие. Издание 5-е, переработанное / под ред. Э.О. Нурсеитова, Д.Э. Нурсеитова. - Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2015. - 432 с.
5. Жарикова, Л.А. Бухгалтерский учёт в зарубежных странах: учебное пособие / Л.А. Жарикова, Н.В. Наумова. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. - 160 с.



УДК 336.201:336.225.6

*А.Рахимбекова, магистрант кафедры «Учет и аудит»
Научный руководитель: У.Б. Юсупов, Ph.D, и.о. доцента
КазУЭФМТ*

НАЛОГОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ВИДЫ, ТРЕБОВАНИЯ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

Налоговая система сегодня выступает как один из основных инструментов регулирования экономики и социальной сферы, поскольку с ее помощью государство может оказывать влияние на распределение национального дохода. В Казахстане роль налогообложения как инструмента экономической политики в последние годы существенно возросла, что связано с развитием негосударственного сектора экономики и сокращением сферы прямого государственного регулирования. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождаются преобразованием налоговой системы. С помощью налогов определяются взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется хозрасчетный доход и прибыль предприятия. Помимо этой сугубо финансовой функции, налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса. В связи с этим приобретает особую роль значение налоговой системы государства и принципы ее организации и функционирования.

В западном опыте создания и функционирования эффективной налоговой системы немало ценного и полезного. Но при его использовании необходимо принимать во внимание и объективные условия, в которых создается и развивается налоговая система, и конкретное состояние экономики в каждой стране, и уровень накопленных богатств, и даже психологические установки и традиции населения.

Последние реформы показывают стремление казахстанского правительства к коренному изменению ситуации в стране. Масштабная программа преобразований в налоговой политике. Следствием предпринятых мер уже стало более равномерное распределение налоговой нагрузки на всех налогоплательщиков, изменение в положительную сторону структуры поступлений, улучшение

администрирования, легализация многих налогоплательщиков. Важнейшим промежуточным результатом стало реальное снижение общей налоговой нагрузки на экономику, поддерживающее дальнейший экономический рост Казахстана.

Впервые на законодательном уровне закреплены принципы налогообложения в Республике Казахстан. Уместно назвать их - это обязательность уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, определенность, справедливость налогообложения, единство налоговой системы, гласность.

Кодекс детально раскрывает такие понятия, как «налоги», «другие обязательные платежи», «прямые налоги», «косвенные налоги», «иное обособленное структурное подразделение юридического лица». Эти, на первый взгляд, сугубо теоретические формулировки имеют глубокий практический смысл. Законодатель и налогоплательщик приходят к единому пониманию природы и сущности налогов.

В отличие от ранее действующего законодательства, налоговый Кодекс дает им сущностную характеристику. Под прямыми налогами понимаются налоги, уплаченные непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика. Косвенными налогами являются налоги, устанавливаемые в виде надбавки к цене или тарифу, непосредственно не связанные с доходами или имуществом налогоплательщика.

Таблица 1. Система налогов и других обязательных платежей в бюджет

№	Наименование налогов	Формы отчетов	Период отчета
1	Корпоративный подоходный налог	ф.100, для ИП ф.220 при общеуст. режим.	Не позднее 31 марта года, следующего налоговым годом
2	Индивидуальный подоходный налог	ф.200	Не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом
3	Налог на добавленную стоимость	ф.300	Не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом
4	Акцизы	ф.400	Не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетным налоговым периодом
5	Рентный налог на экспорт	ф.570	Ежеквартально не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом
6	Специальные платежи и налоги недропользователей	ф.500, ф.590, ф.530	Не позднее 25 числа второго месяца, следующего за отчетным налоговым периодом
7	Социальный налог	ф.200, ф.910	При упрощенки отчет сдается за полугодия не позднее 25 числа, а при общеустановленным режиме ежеквартально не позднее 25 числа второго месяца, следующего за отчетным
8	Налог на транспортные средства	ф.701, ф.700	До 5 июля текущего года
9	Земельный налог	ф.700	Не позднее 31 марта года, следующего за отчетным налоговым периодом
10	Налог на имущество	ф.701.01	Не позднее 15 февраля текущего года;
11	Налог на игорный бизнес	ф.710	Не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом
12	Фиксированный налог	ф.720	Не позднее 25 числа второго месяца, следующего за отчетным налоговым периодом
13	Единый земельный налог	ф.920	Не позднее 31 марта налогового периода, следующего за отчетным налоговым периодом

Налоговая система представляет собой совокупность финансовых отношений государства с юридическими и физическими лицами, налогов и сборов, форм, методов и способов налогообложения, юридических актов по последнему, а также совокупность органов управления и налоговых служб.

Налоги можно классифицировать:

- по объектам обложения;
- по использованию;
- по органам, взимающим налоги;
- по экономическому признаку;
- по степени оценки объекта обложения [1].

Система налогового учета формируется организацией самостоятельно, исходя из принципа последовательности применения норм и правил налогового учета, т.е. последовательно от одного налогового периода к другому.

Налогоплательщики исчисляют налоговую базу по итогам каждого отчетного налогового периода на основе данных налогового учета.

Данные налогового учета должны отражать:

- порядок формирования суммы доходов и расходов;
- порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом (отчетном) периоде;
- сумму остатка расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы в следующих налоговых периодах;
- порядок формирования сумм создаваемых резервов;
- сумму задолженности по расчетам с бюджетом по корпоративному подоходному налогу.

Подтверждают данные налогового учета первичные учетные документы (включая справку бухгалтера); аналитические регистры налогового учета; расчеты налоговой базы.

Еще одна из проблем налоговой системы Казахстана, существовавшей в Республике последние десятилетия – очень большое количество налоговых льгот, специальных режимов, послаблений и исключений. Система очень сложная, по многим налогам имеется большое количество ставок, поэтому ею трудно управлять. Опыт эффективно управляемых налоговых систем, которые добиваются высокой прозрачности, собираемости налогов, показывает, что чем проще система, тем она более предсказуема и создает более позитивный климат для предпринимателей, как иностранных, так и отечественных. В скандинавских странах уровень налоговых ставок сравнительно высок, но система очень проста, некоторые операции налогоплательщик может осуществлять, посылая SMS со своего мобильного телефона. Простая система, которая содержит небольшое число понятных режимов, более выгодна для предпринимательской деятельности, сложная же создает поле для коррупции. Нынешний кодекс, двигаясь в сторону упрощений, отражает международную практику и закладывает благоприятную основу для бизнеса [2].

Правительство страны направило на реформирование налогового администрирования значительные человеческие ресурсы. Есть понимание направления, в котором необходимо двигаться, есть четкие сроки реализации. Даже в крупных странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) кардинальное улучшение налогового администрирования шло несколько лет.

Сейчас работает единая информационная система, которая позволяет перевести всю систему налогового администрирования на принцип работы виртуального офиса. Это позволяет пользователям работать через Интернет с нужными подразделениями налоговых служб. Происходит переход от территориального принципа организации к функциональному подходу и повышению качества услуг, оказываемых налогоплательщикам. В этом направлении важные шаги уже делаются, отрабатываются стандарты качества услуг, новая система апелляций. То есть какие-то принципы уже вступают в действие сейчас, кадры мобилизованы, и это вселяет уверенность, что Казахстан может добиться столь же впечатляющих успехов, как и другие страны – новые члены ЕС, которые решали эту проблему последние пять лет.

Более того, в связи с участвовавшими фактами лжепредпринимательства, 1 апреля 2009 года,

признавая необходимость усиления взаимодействия органов финансовой полиции и налоговых органов, Налоговым комитетом и Агентством по борьбе с экономической и коррупционной преступностью (финансовая полиция) был подписан совместный план мероприятий по взаимодействию. При этом была достигнута договоренность об осуществлении взаимодействия в направлении:

- предупреждения и выявления фактов неправомерного возврата НДС, фактов лжепредпринимательской деятельности;

- проведения совместных мероприятий в отношении налогоплательщиков, уклоняющихся от уплаты налогов в сфере оборота подакцизной продукции (нефтепродукты, алкогольная продукция и табачная продукция) и в других отраслях экономики.

Предпринимаемые совместно с финансовой полицией шаги позволят сократить злоупотребления в области налогообложения.

Органы финансовой полиции и налоговой службы приложат все усилия для устранения причин и условий, способствующих уклонению от уплаты налогов и причинению ущерба государству.

Но, в общем и целом, ситуация касательно налогообложения малых и средних предприятий остается стабильной. Также остается в действии мораторий на проведение проверок малого и среднего бизнеса, продолжают ежегодно снижаться ставки налогов.

Так, если в 2000 году ставка НДС составляла 20%, то на сегодня уже 12%, ставка индивидуального подоходного налога зафиксирована и составляет 10%, ставка социального налога установлена в размере 11%, ставка корпоративного подоходного налога с 30% снижена на сегодняшний день до 20% ТОО, а индивидуальный предприниматель 10 % при общеустановленном режиме.

Кроме того, с начала года действуют нормы Налогового кодекса, направленные на упрощение налоговых процедур и снижение административных барьеров, в частности:

- упрощена регистрация налогоплательщиков;
- отменены авансовые платежи для малого и среднего бизнеса;
- упрощена процедура возврата НДС;
- оптимизирована налоговая отчетность;
- оптимизированы даты представления налоговой отчетности и сроки уплаты;
- упрощен порядок применения Налоговых конвенций [3].

Одним из новшеств Налогового кодекса является внедрение системы управления рисками. То есть с внедрением данной системы страна отойдет от проведения тотальных проверок, и они будут носить точечный характер.

Прием налоговой отчетности и выдача результата оказания государственной услуги осуществляется [4]:

- услугодателем (Комитет государственных доходов министерства по районам, городам и районам в городах, на территории специальных экономических зон) через центры приема и обработки информации или веб-приложение «Кабинет налогоплательщика» или информационную систему «Сервисы обработки налоговой отчетности».

- через некоммерческое акционерное общество «Государственная корпорация «Правительства для граждан»

- посредством веб-портала «электронного правительства» egov.kz кабинете налогоплательщика.

Одними из актуальными вопросами является о обязательной выписке счет-фактур в электронной форме. С 1 января 2017 года все плательщики НДС обязаны выписывать счета-фактуры в электронном виде, отдельные категории плательщиков НДС обязаны это с 1 января 2016 и с 1 июля 2016 года. Принятым Законом № 432-V от 3 декабря 2015 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения и таможенного администрирования» установлено требование по обязательной выписке счет-фактур в электронной форме.

Таким образом, РК обязуется обеспечить движение импортного товара на территории РК от импортера к последующим покупателям, вплоть до конечного потребителя. Организации и ИП, которые приобретают данный импортный товар, в своих счета-фактурах, выписываемых в

электронном виде, будут указывать номер таможенной декларации первого импортера на территории РК, номер заявления формы 328.00 при импорте товаров из стран ЕАЭС.

Законом РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма и обналичивания денег» от 21.06.2012г. №19-V внесены изменения и дополнения в статью 11 закона РК «О платежах и переводах денег» от 29.06.1998г. №237-I (далее – Закон), от 21.06.2012г. №19-V в соответствии с которыми при осуществлении на территории РК отдельных видов деятельности, установленных Правительством РК, индивидуальные предприниматели или юридические лица, за исключением лиц, применяющих в соответствии с налоговым законодательством РК специальный налоговый режим и (или) находящихся в местах отсутствия сети телекоммуникаций общего пользования, обязаны обеспечить установку в местах осуществления своей деятельности оборудования (устройства- POS- терминал), предназначенного для приема платежей с использованием платежных карточек, а также принимать платежи с использованием платежных карточек.

Электронная счет-фактура и POS-терминал вводится первую очередь для прозрачности экономики Республики, а также улучшение обмена информацией.

При этом, несомненными преимуществами информационными преимуществами информационной системы электронных счетов-фактур (ИС ЭСФ) является: сокращение времени, бумаги и трудовых ресурсов, затрачиваемых при документообороте, гарантия быстрой доставки счетов-фактур, обеспечение конфиденциальности информации, а также существенное сокращение для пользователей ИС ЭСФ объема налоговой отчетности, представляемой по НДС.

С 2017 закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам декларирования доходов и имущества физических лиц» устанавливает перечень видов деятельности, при осуществлении которых индивидуальный предприниматель будет вправе применять специальный налоговый режим на основе патента[5].

Наряду с позитивными результатами действия Налогового кодекса остается проблема совершенствования налоговой системы в целях обеспечения условий для экономического роста страны и улучшения инвестиционного климата. Для поставленной задачи определены пути решения, в том числе развитие процессов автоматизации налогового администрирования.

Внедрение автоматизации всех налоговых процессов продиктовано самим временем. За последние годы в связи с бурным ростом экономики в республике резко возросло количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в связи с чем процесс сдачи налоговой отчетности на бумажных носителях сопряжен с различными трудностями. Значительные потери времени в очередях, возможные ошибки налоговых инспекторов при ручном вводе отчетности в программу, связанные с их чрезвычайной загруженностью в отчетный период, усложнили работу как налогоплательщиков, так и налоговых органов.

Таким образом, сдача налоговой отчетности в электронном виде значительно упрощает процедуру сдачи отчетности налогоплательщиками и максимально автоматизирует процесс ввода налоговой отчетности в информационную базу налоговых органов. Электронная обработка налоговой отчетности также создает условия для осуществления автоматического камерального контроля информации, содержащейся в различных формах налоговой отчетности, чем обеспечивает своеобразное, дистанционное взаимодействие и двухстороннее общение с налоговыми органами.

Литература

1. Ержанов М.С., Ержанова А.М., Жакипбеков Д.С./ Налоговый учет и налоговая отчетность в схемах и таблицах: Учебно-практическое пособие. - Алматы: Экономика, 2010. - 272с.
2. Вестник органов государственных доходов Республики Казахстан/ №11 (207), ноябрь 2016г. - С. 3-22.
3. Астафьева И.В.- специалист независимой аудиторской компании ТранстФинАудит.
4. Султанова Б.Б. Налоговый учет: Учебное пособие. - Алматы: Экономика - 2007. - 250 с.
5. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах К57 в бюджет» (Налоговый кодекс) - Алматы: Центральный дом бухгалтера, 2013. - 824 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОТОКОВ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПРИНЦИПЫ ИХ УПРАВЛЕНИЯ

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость, отражающая такое состояние его финансовых ресурсов, при котором оно, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Деньги – товар особого рода, исполняющий роль всеобщего эквивалента при обмене товаров [1]. Это определение наиболее часто встречается в экономических словарях. Исторически деньги появляются в период общественного разделения труда между земледельцами, скотоводами и ремесленниками. Экономическое содержание денег проявляется через: всеобщую непосредственную обмениваемость; самостоятельную меновую стоимость; внешнюю вещную меру труда.

Денежные средства – наиболее ликвидная часть текущих активов – являющиеся составляющей оборотного капитала предприятия. Определения денежным средствам, их эквивалентам и потокам денежных средств даны в МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств».

Денежные средства – это наиболее ликвидные активы и являются общепринятым средством обмена и основой для оценки и учета всех остальных статей [2]. Они должны быть доступны для срочной оплаты обязательств. Под потоком денежных средств понимают приток и отток денежных средств и их эквивалентов, возникающих в процессе деловой активности компании. К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных и депозитных счетах.

Значимость такого вида активов, как денежные средства, по мнению Джона Кейнса, определяется тремя основными причинами [3] :

- рутинность денежные средства используются для выполнения текущих операций, поскольку между входящими и исходящими денежными потоками всегда имеется временной лаг, предприятие вынуждено постоянно держать свободные денежные средства на расчетном счете;
- предосторожность - деятельность предприятия не носит жестко predetermined характера, поэтому денежные средства необходимы для выполнения непредвиденных платежей;
- спекулятивность - денежные средства необходимы по спекулятивным соображениям, поскольку постоянно существует ненулевая вероятность того, что неожиданно представится возможность выгодного инвестирования.

Вместе с тем омертвление финансовых ресурсов в виде денежных средств связано с определенными потерями - с некоторой долей условности их величину можно оценить размером упущенной выгоды от участия в каком-либо доступном инвестиционном проекте.

Поэтому любое предприятие должно учитывать два взаимно исключаящих обстоятельства: поддержание текущей платежеспособности и получение дополнительной прибыли от инвестирования свободных денежных средств. Таким образом, одной из основных задач управления денежными ресурсами является оптимизация их среднего текущего остатка. Наличие у предприятия денежных средств нередко связывается с тем, является ли его деятельность прибыльной или нет.

Однако такая связь не всегда очевидна. События последних лет, когда резко обострилась проблема взаимных неплатежей, подвергают сомнению абсолютную незыблемость прямой связи между ними показателями. Оказывается, предприятие может быть прибыльным по данным бухгалтерского учета и одновременно испытывать значительные затруднения в оборотных средствах, которые в конечном итоге могут вызвать не только социально- экономическую напряженность во взаимоотношениях с контрагентами, финансовыми органами, работниками, но в конечном шаге (пока теоретически) привести к банкротству.

В условиях рыночной экономики бухгалтерия должна исходить из принципа, что умелое

использование денег и денежных средств само по себе может приносить предприятию дополнительный доход. Поэтому нужно постоянно думать о рациональном вложении временно свободных денежных средств для получения прибыли (в депозиты банков, акции и облигации сторонних предприятий, инвестиционные фонды и т.д.).

Анализ существующих концепций, определяющих сущность денежных потоков, показал, что в учебно-практической и научной литературе отсутствуют не только единые понятия, относящиеся к денежным потокам, но и их общепризнанное определение. Наиболее четко при определении денежных потоков выделяются два направления. Одни авторы денежные потоки определяют как разницу между полученными и выплаченными организацией денежными средствами за определенный период времени (Л.А. Бернштейн, Ю. Бригхем, Дж.К. Ван Хорн, Б. Коласс,), другие как движение денежных средств за определенный период времени (Б. Райан, Ж. Ришар, Д. Стоун, Д.Г. Сигл, К. Хитчинг, Э. Хелферт).

Назарова В.Л. рассматривает движение денежных средств как поступление и выплаты денежных средств, в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности [4].

Толпаков Ж.С. включает в понятие денежные средства деньги в кассе и на текущем счете компании [5].

Кеулимжаев К.К. в понятие денежные средства включает деньги в кассе и на счетах в банках, внесенные на вклады «до востребования». Поток денежных средств рассматривает как поступление и расходование (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов [6].

Понятие «денежный поток» широко используется в теории и практике экономики и бухгалтерского учета, поэтому весьма важным является его однозначное толкование экономистами различных специализаций.

Можно выделить несколько значений понятия денежный поток (cashflow). На статическом уровне это количественное выражение денег, имеющихся в распоряжении субъекта (предприятия или лица) в данный конкретный момент времени - «свободный резерв». Для инвестора cashflow - ожидаемый в будущем доход от инвестиций (с учетом дисконта). С точки зрения руководства предприятия, на динамическом уровне, cashflow представляет собой план будущего движения денежных фондов предприятия во времени либо сводку данных об их движении в предшествующих периодах. В каждом случае cashflow означает фактическое движение финансовых средств.

Зарубежный экономист И. А. Бланк дает собственную формулировку: «Денежный поток (cashflow) - основной показатель, характеризующий эффект инвестиций в виде возвращаемых инвестору денежных средств. Основу денежного потока по инвестициям составляет чистая прибыль и сумма амортизации материальных и нематериальных активов.

Такие авторы, как Р.А. Брейли и С.С. Майерс предлагают определить поток денежных средств, следующим образом: «Поток денежных средств от производственно-хозяйственной деятельности определяется путем вычитания себестоимости проданных товаров, прочих расходов и налогов из выручки от реализации».

Несмотря на полемику между отечественными и зарубежными авторами по определению «денежный поток» - все они правы, так как рассматривают его с различных позиций финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Таким образом, денежный поток - это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, в результате реализации какого-либо проекта или функционирования того или иного вида активов. Денежные потоки представляют собой хозяйственные связи в деятельности предприятия во всех его аспектах. Наиболее полно, раскрывает экономическую сущность данного понятия в современных рыночных условиях следующие определение: «денежный поток - это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью организации».

Определения денежным средствам, их эквивалентам и потокам денежных средств даны в МСФО (IAS)7 «Отчеты о движении денежных средств». Согласно МСФО к ним относятся краткосрочные (со сроком погашения до трех месяцев) высоколиквидные финансовые вложения, подверженные минимальному риску изменения их стоимости (например, еврооблигации или государственные ценные бумаги) [7].

Согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» отчет о движении денежных средств призван дать пользователям финансовой отчетности основу для оценки способности организации генерировать денежные средства и их эквиваленты, а также потребностей организации по использованию этих потоков денежных средств.

Для упрощения вместо терминов «денежные потоки» и «денежные средства и их эквиваленты» необходимо использовать термин «денежные средства».

Понятие «денежные средства» включает наличные деньги в кассе и на счетах предприятия в банках. Эквивалентами денежных средств МСФО (IAS) 7 называет краткосрочные высоколиквидные вложения, которые легко обращаются в заранее известную сумму денежных средств и подвергаются незначительному риску изменения стоимости. Они предназначены не для инвестиций, а для обеспечения краткосрочных денежных обязательств. Временным критерием эквивалента денежных средств МСФО (IAS) 7 предлагает считать трехмесячный срок погашения или иной аналогично короткий срок. Примерами эквивалентов денежных средств могут быть:

- межбанковские кредиты в виде овердрафт или до востребования;
- ценные бумаги, так называемые «голубые фишки», с оставшимся сроком до погашения менее трех месяцев.

Организация должна самостоятельно установить и закрепить в учетной политике, что именно будет включаться в состав денежных эквивалентов, основываясь на определении их краткосрочности, ликвидности и подверженности незначительному риску изменения стоимости.

Эффективное управление денежными потоками предприятия - это обеспечение финансового равновесия в процессе развития предприятия путем сбалансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени.

Существуют различные принципы управления денежными потоками, на которых мы остановимся более подробно [8].

1. Принцип информативной достоверности. Как и каждая управляющая система, управление денежными потоками предприятия должно быть обеспечено необходимой информационной базой. Создание такой информационной базы представляет определенные трудности, так как прямая финансовая отчетность, базирующаяся на единых методических принципах бухгалтерского учета, отсутствует.

2. Принцип обеспечения эффективности. Денежные потоки предприятия характеризуются существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов, что приводит к формированию значительных объемов временно свободных активов предприятия. Реализация принципа эффективности в процессе управления денежными потоками заключается в обеспечении эффективного их использования путем осуществления финансовых инвестиций предприятия.

3. Принцип обеспечения ликвидности. Высокая неравномерность отдельных видов денежных потоков порождает временный дефицит денежных средств предприятия, который отрицательно сказывается на уровне его неплатежеспособности. Поэтому в процессе управления денежными потоками необходимо обеспечивать достаточный уровень ликвидности на протяжении всего рассматриваемого периода. Реализация этого принципа обеспечивается путем соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе каждого временного интервала рассматриваемого периода.

4. Принцип обеспечения сбалансированности. Реализация этого принципа связана с оптимизацией денежных потоков предприятия в процессе управления ими.

Далее рассмотрим факторы, влияющие на формирование денежных потоков. Данные факторы делятся на два вида: внутренние и внешние.

Внутренние факторы:

- жизненный цикл предприятия;
- продолжительность операционного цикла;
- сезонность производства и реализации продукции;
- неотложность инвестиционных программ;

- амортизационная политика.

Внешние факторы:

- конъюнктура товарного рынка;
- конъюнктура фондового рынка;
- система налогообложения предприятия;
- система кредитования поставщиков и покупателей;
- доступность финансового кредита;
- возможность привлечения средств безвозмездного целевого финансирования проявляется.

Денежные потоки компании классифицируются в зависимости от характера операций, с которыми они связаны, а также от того, каким образом информация о них используется для принятия решений пользователями финансовой отчетности организации. Денежные потоки любого из направлений деятельности делятся на положительные и отрицательные. Положительные потоки - это поступление денег в организацию, отрицательные - это расходование средств организацией.

Цель анализа денежных потоков - это, прежде всего, анализ финансовой устойчивости и доходности предприятия. Его исходным моментом является расчет денежных потоков, прежде всего, от операционной (текущей) деятельности. Эти потоки бывают двух видов: положительные и отрицательные. Положительные потоки (притоки) отражают поступление денег на предприятие, отрицательные (оттоки) – выбытие или расходование денег предприятием.

Разница между валовыми притоками и оттоками денежных средств за определенный период времени называется чистым денежным потоком. Он также может быть положительным или отрицательным (притоком или оттоком).

Денежные потоки организации подразделяются на многочисленные виды. Для обеспечения эффективного целенаправленного управления ими необходимо их классифицировать.

1. По отношению к группе консолидированных предприятий:

- общие денежные потоки предприятия - члена группы;
- денежные потоки организации по операциям с другими организациями - членами группы;
- денежные потоки организации по операциям с внешними по отношению к группе контрагентами;

- совокупные денежные потоки.

2. По связи с хозяйственной деятельностью организации:

- денежные потоки, генерируемые хозяйственными процессами;
- денежные потоки, связанные с выделением внешнего для организации финансирования.

3. По масштабам обслуживания хозяйственных процессов предприятия:

- по предприятию в целом (агрегированный);
- по отдельным видам деятельности предприятия.
- по структурным подразделениям и службам предприятия (центрам ответственности);
- по отдельным хозяйственным операциям.

4. По видам деятельности:

- по текущей (операционной) деятельности;
- по инвестиционной деятельности;
- по финансовой деятельности;
- совокупный денежный поток.

5. По направленности движения потока:

- входящий (приток денежных средств);
- исходящий (отток денежных средств).

6. По методу исчисления объема:

- валовый денежный поток;
- чистый денежный поток.

7. По форме осуществления расчетов:

- наличный денежный поток;
- безналичный денежный поток;

- товарообменные операции и взаимозачеты.
- 8. По уровню достаточности объема:
 - избыточный денежный поток;
 - дефицитный денежный поток;
 - оптимальный денежный поток.
- 9. По отношению к отчетному периоду:
 - денежный поток прошлых периодов;
 - денежный поток отчетного периода;
 - планируемый денежный поток планового периода;
 - прогнозируемый денежный поток прогнозируемого периода.
- 10. По непрерывности формирования за период:
 - регулярный денежный поток;
 - нерегулярный (дискретный, разовый) денежный поток.
- 11. По стабильности временных интервалов формирования:
 - регулярный поток с равномерными временными интервалами;
 - регулярный поток с неравномерными временными интервалами.
- 12. По направленности изменений в динамике:
 - нарастающий денежный поток;
 - уменьшающийся денежный поток;
 - стабильный денежный поток;
 - стохастический денежный поток.
- 13. По отношению к сегментам деятельности:
 - денежные потоки по конкретным операционным сегментам;
 - денежные потоки по конкретным географическим сегментам.

При этом, рассматривая классификацию денежных потоков по форме их осуществления на современном этапе развития экономики страны, необходимо дополнить ее, выделив внутри безналичного потока в отдельную группу относительно новое для казахстанской экономики понятие - электронный денежный поток в соответствии с рисунком 1.



Рис. 1. Классификации денежных потоков по форме осуществления

В отличие от прибыли и издержек денежные потоки имеют конкретный характер. Если показатель бухгалтерской прибыли базируется на многочисленных, часто очень условных расчетах, денежный поток всегда очевиден – достаточно сальдировать притоки и оттоки (каждый элемент которых подтверждается банковской выпиской или кассовым документом), чтобы получить итоговую величину чистого денежного потока.

Поэтому в финансах любой актив или хозяйственная операция оцениваются, прежде всего, с точки зрения величины и направленности денежных потоков, порождаемых активом или операцией.

Транзакция, не оказывающая влияния на денежные потоки предприятия, не представляет интереса для финансов. Однако очень трудно привести пример операций, не влекущих за собой изменений в денежных потоках.

МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» разработанный Международной федерацией бухгалтеров, дает характеристику данной формы отчетности, раскрывает ее содержание и методы составления отчета. В научных трудах как российских, так и казахстанских авторов содержатся интерпретации теоретических положений, но не разрабатываются новые методические подходы.

Все денежные потоки предприятия объединяются в три основные группы: потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Главным источником денежных поступлений предприятия является его основная деятельность – производство и реализация продукции для завода, розничная торговля для магазина и т.п. Многие предприятия одновременно осуществляют несколько видов деятельности, совмещая производство с посредническими операциями или оказанием других услуг. Тем не менее деятельность такого рода часто обозначается единым термином – производственная или операционная. Денежные потоки от этой деятельности (выручка от реализации, оплата счетов поставщиков, выплата заработной платы) являются наиболее регулярными, так как они обслуживают текущие операции, повторяющиеся из месяца в месяц.

Наряду с осуществлением рутинных хозяйственных операций предприятие периодически сталкивается с необходимостью приобретения нового или реализации устаревшего оборудования, осуществления долгосрочных инвестиций иного характера. Кроме этого, важное значение имеет деятельность, связанная с привлечением дополнительного собственного или заемного капитала. Каждая из этих операций порождает соответствующие денежные потоки, которые, несмотря на свой менее регулярный характер, могут оказывать значительное влияние на величину совокупного денежного потока предприятия.

Притоки от операционной деятельности формируются за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг), погашения дебиторской задолженности, получаемых от покупателей авансов. Операционные оттоки – это оплата счетов поставщиков и подрядчиков, выплата заработной платы, платежи в бюджет и внебюджетные фонды, уплата процентов за кредит. Этот перечень включает в себя практически все текущие операции предприятия, связанные с использованием оборотных средств.

Под инвестиционной деятельностью в мировой практике понимается деятельность предприятия по осуществлению долгосрочных вложений, причем учитываются не только реальные, но и долгосрочные финансовые инвестиции. Денежные оттоки от инвестиционной деятельности включают в себя оплату приобретаемых основных фондов, капитальные вложения в строительство новых объектов, приобретение предприятий или пакетов их акций (долей в капитале) с целью получения дохода либо для осуществления контроля за их деятельностью, предоставление долгосрочных займов другим предприятиям. Соответственно, инвестиционные притоки формируются за счет выручки от реализации основных средств или незавершенного строительства, стоимости проданных пакетов акций других предприятий, сумм возврата долгосрочных займов, сумм дивидендов, полученных предприятием за время владения им пакетами акций или процентов уплаченных должниками за время пользования долгосрочными займами.

К финансовой деятельности относятся операции по формированию капитала предприятия. Финансовые притоки это суммы, вырученные от размещения новых акций или облигаций, краткосрочные и долгосрочные займы, полученные в банках или у других предприятий, целевое финансирование из различных источников. Оттоки включают в себя возврат займов и кредитов, погашение облигаций, выкуп собственных акций, выплату дивидендов. Данный раздел концентрируется на внешних источниках финансирования, относительно независимых от основной деятельности предприятия. Следует обратить внимание на то, что к финансовым операциям относятся как долгосрочные так и краткосрочные займы и банковские кредиты, полученные предприятием (в том числе и задолженность по векселям). Однако все расходы по выплате процентов за кредит (независимо от его срока) относятся к операционной деятельности предприятия.

Таким образом, сущность денежных средств заключается в том, что они служат необходимым активным элементом и составной частью экономической деятельности общества, отношений между различными участниками и звеньями воспроизводственного процесса. Деньги выступают активным элементом и составной частью всего воспроизводственного процесса, обслуживая все его фазы. Управление денежными потоками является одним из главных направлений деятельности предприятия. Управление денежным потоком включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.д. Управление денежными потоками любого коммерческого предприятия является важной составной частью общей системы управления его финансовой деятельностью.

Литература

1. Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебное пособие. Издание 5-е, переработанное и дополненное./ В. П. Астахов - М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2011. - 960 с.
2. Горелик О.М., Парамонова Л.А, Низамова Э.Ш. Управленческий учет и анализ. / Учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2011. - 256 с.
3. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет в организациях: Учебное пособие / Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 720 с.
4. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. Алматы. Алматы кітап баспасы, 2009. - 624с.
5. Толпаков Ж.С. Финансовый учет. - Караганда, ТОО «Карагандинская Полиграфия», 2013. - 508 с.
6. Кеулимжаев К.К., Акимов Б.Ж. Производственный учет. Бухгалтерский и налоговый учет в Казахстане. ЗАО «Издательский дом «БИКО»» - Алматы, 2005. - 243с.
7. Международные стандарты финансовой отчетности <http://www.minfin.gov.kz>
8. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия/ И.Д. Кузнецова - Иваново: Иван. гос. хим.-технол. ун-т, 2008. - 244 с.



ӘОЖ: 657.623

Н. Сеулханов, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекші: **Б.С. Утибаев**, э.ғ.к., акад. профессор

ҚазЭҚХСУ

ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ АКТИВТЕРГЕ АУДИТ ЖҮРГІЗУДІҢ МАҢЫЗЫ МЕН МӘНІ

Жалпы алғанда аудитор ұзақ мерзімді активтерге тексеріс жүргізу барысында баланстың екінші бөлімінде орналасқан ұзақ мерзімді активтердің қандай түрлері бар екенін, олардың есептелуін және шығарылуын толықтай тексере отырып, анықтайды.

Ұзақ мерзімді активтерді аудиторлық тексерудің негізгі мақсаты бухгалтерлік есептің дұрыс жүргізілуін және есеп беруді дұрыс ұйымдастырылуын бақылау болғандықтан, есеп берудің есеп регистрлары мен алғашқы құжаттар бойынша белгіленген кезекте және толық жүргізілуін тексеруден бастаған тиімді болады.

Ұзақ мерзімді активтерді тексеру барысында аудитор алдымен мыналарды ескеруі қажет:

- топтамалық есептің (синтетикалық) жазуларының бас кітап және бухгалтерлік баланс мәліметтермен сәйкестілігі;
- ұзақ мерзімді активтердің қолда бары қозғалысының бухгалтерлік балансқа дұрыс жазылуы;
- ұзақ мерзімді активтердің қозғалысы және тозуы бойынша жиынтық талдамалық есептің жүргізілетіндігі, сондай-ақ жиынтық талдамалық есеп мәліметтерінің бас кітап және бухгалтерлік баланс мәліметтерімен сәйкестілігі.

- ұзақ мерзімді активтердің есебі бойынша екі жақты жазулардың дұрыс жазылғандығы;
- ұзақ мерзімді активтер есебінің баланстан тыс шоттарда есептелініп жүргізілетіндігі.

Сонымен қатар, ұзақ мерзімді активтерді аудиторлық тексеру барысында олардың түрлері мен өндіріске қатысуы бойынша дұрыс жіктелінуіне, дұрыс бағалануына, қозғалысы бойынша дұрыс құжатылануы мен есепте көрсетілуіне, амортизациялық аударым мөлшерінің дұрыс есептелуіне және т.б. аудитор қатал көңіл аударуы тиіс.

Сондай-ақ, ұзақ мерзімді активтерді аудиторлық тексерудің тағы бір маңыздылығы – ол олардың тиімді пайдалануы мен түгелділігін анықтауы. Оған қоса, егер кәсіпорындағы ұзақ мерзімді активтерді қысқа немесе ұзақ мерзімге жалға берілген болса, онда сондай операциялар үшін толтырылған құжаттардың дұрысытығын тексеру қажет [1]. Осы жоғарыда айтылғандарды ескере отырып аудитор мыналарды тексереді:

- кәсіпорындағы ұзақ мерзімді активтердің сақталынуына және түгелділігіне жағдай жасалынғандылығын. Бұл үшін кәсіпорын басшысының бұйрығымен негізгі құралға жауап беретін материалдық жауапты адамның белгіленгендігін.
- осы белгіленген адаммен жазбаша келіссөз жасалынғандығын;
- жауапты адамның жұмысты атқаруы, яғни ұзақ мерзімді активтерді бақылап қадағалауы үшін жағдай жасалынғандығын (толығымен жабдықталған қоймалардың, шкафтардың, сефтердің болуы);
- кәсіпорынның ауласынан материалдық құндылықты алып шығу үшін белгіленген тәртіптің орнатылуы;
- түгендеу нәтижесінің құжатталынуы және оларда көрсетілген кемшіліктерді жою уақытының белгіленгендігі;
- жоғарыда аталған түгендеу нәтижесінің барысында кінәлі болып табылған адамдарға қандай жаза қолданылғандығы [2].

Аудитор бұл аталған жұмыстармен қатар кәсіпорынның ұзақ мерзімді активтерді іріктемелі түгендеу жүргізуге міндетті. Егер шаруашылық субъектінің негізгі құралдары азғана мөлшерде болса, аудитор толық жай тексеру жұмысын жүргізеді.

Шаруашылықтың мүліктерінің құрамында соңғы кездерде отандық бухгалтерлік есептің жаңа нысандарының қатарына жататын материалдық емес активтердің үлесі арта түсуде. Бұрын онша етене таныс емес жаңа нысандардың есебін жүргізуде түсініксіздіктердің кездесіп отыратыны заңды құбылыс. Аудитор материалдық емес активтердің қатарына жататын активтерді анықтап, топтау, бағалау, кіріс-шығыс құжаттарын рәсімдеу тәртіптеріне және амортизация есептеу ерекшеліктеріне назар аударып, бағдарлама жасауға, тексерілетін мәселелерді анықтауға міндетті:

- баланстың көрсеткіштерінің Бас кітаптағы мәліметтерімен сәйкестігін;
- материалдық емес активтердің топталу тәртіптерінің сақталғандығын;
- нақты қолда бар материалдық емес активтердің меншіктік құқығын растайтын бастапқы құжаттарын;
- кіріске алынған материалдық емес активтерді бағалау тәртіптерінің сақталғандығын;
- материалдық емес активтерге дұрыс амортизация есептелгендігін;
- материалдық емес активтерді шығысқа шығару есеп операцияларының дұрыс орындалғандығын;
- материалдық емес активтердің аналитикалық және синтетикалық есебін жүргізудің дұрыс ұйымдастырылғандығын;
- материалдық емес активтерге салықтың дұрыс есептеліп көрсетілгендігін.

Шаруашылықтарға, өнеркәсіптік және интеллектуалдық (ақыл-ой) меншік нысандарына, сондай-ақ тағы басқа да осы тәрізді мүліктік құқықтардың құнын білдіретін материалдық емес активтерге қаражаттарын салуға құқық берілген [3].

Материалдық емес активтерге аудиторлық тексеру жүргізген кезде оларға тән ерекшеліктерін білудің маңызы өте зор. Материалдық, емес активтерді шаруашылық қызметінде алатын орны мен қызметіне қарай, олардың материалдық-заттық калпының, яғни табиғи мағынасының болмағандығына қарамастан оларды ұзақ уақыт бір жылдан жоғары пайдалану барысында табыс әке-

летін және алшақтату белгілеріне сүйене отырып 3 топқа бөледі: интеллектуалдық меншік; мүлікті пайдалану құқығы; кейінге қалдырылған шығындар.

Жалпы материалдық емес активтерді аталған үш топқа бөлудің негізгі мақсаты - оларды тізбектеп қайта-қайта жазып жатпай-ақ, топтар бойынша тұтас қарастыру.

Аудитор материалдық емес активтердің топталуын тексерген кезінде мына мәселелерге назар аударуға тиісті. Біріншіден, материалдық емес активтерге азаматтардың интеллектуал және іскерлік қасиеттері, оның біліктілігі және еңбекке қазіргі жатпайтындығын, өйткені оларды азаматтан ажырап (алшақтатып) басқа тұлғаға беру мүмкін емес: ұйымдастыру шығындарын және гудвилді субъектіден қарауға болмайтындығын. Өйткені, ұйымдастыру шығындарын және гудвилді субъектіден тыс және жалға беру, сату және басқадай пайдалану мүмкін емес [4].

Екіншіден, кейбір оқулықтарда материалдық емес активтерді өндіріс пен коммерциялық қызметпен, қолдану/пайдалану құқықтарымен байланысты және материалдық емес активтердің басқа да түрлері деп төрт бөліп қарастырған. Мәселе, олардың қандай топқа бөлінгендігінде емес, олардың сипатына, алатын орнына қарай жіктеліп, бухгалтерлік есепте дұрыс көрсетілуінде. Аудитордың мін-деті - материалдық емес активтердің бухгалтерлік есепте дұрыс көрсетілгендігіне көз жеткізіп анықтау.

Аудитор материалдық емес активтердің топталу белгілеріне сәйкес топталғандығын анықтағаннан кейін, олардың Қазақстан Республикасында қолданылып жүрген заңдардың және нормативтік актілердің талаптарына сәйкес мына төмендегідей тәртіпте бағаланғандығына баса назар аударуы тиіс:

- нысандарды сатып алу және оларды дайындауға жұмсалған нақты шығындарына;
- басқа субъектілерден, мекемелер мен азаматтардан тегін сыйға) алынған материалдық емес активтердің бағасының сараптау жолымен немесе келісім бағасы бойынша анықталған.

Материалдық емес активтерге амортизация есептеп, ол өндіріс шығындарына немесе басқа көздердің шоттарына арқылы жабу үшін олардың бастапқы құнын дұрыс анық бағалаудың маңызы зор.

Материалдық емес активтерді өндірістік-шаруашылық салаларында пайдаланудың нәтижесінде толық және моральдық тозуға ұшырайды. Материалдық емес активтердің тозу үрдісі, оның пайдалы қызмет ету мерзімінде өнімнің (жұмыс, қызмет) өзіндік құнына енетін есептелген амортизациялану құны. Аудитордың бастапқы мақсаты - материалдық емес активтердің амортизацияланып тозу, шығындарының амортизация есептеу нормаларына сәйкес дұрыс есептеліп және өнімнің (жұмыс, қызмет) өзіндік құнына дұрыс таратылғандығын анықтау. Амортизациялану нормасы материалдық емес активтердің бастапқы құны мен пайдалы қызмет ету мерзіміне тікелей байланысты болғандықтан, аудитор амортизация есептеу базасы болып табылатын материалдық емес активтердің келіп түсу көздеріне қарай кіріске алынып анықталатын, активтің бастапқы құнымен, белгіленген пайдалы қызмет ету мерзімімен жете танысуға тиісті. Материалдық емес активтердің бастапқы құны нысанды сатып алуға, дайындауға және оларды жоспарланған мақсатқа пайдалануға байланысты жарамдылық жағдайына жеткізуге жұмсалған нақты жиынтық шығынды білдіреді.

Шаруашылық өзіне берілген құқығын пайдаланып, өз бетімен есептеп тапқан материалдық емес активтердің амортизациялану нормасы нысанның бастапқы құнының толық өндіріс шығындарына таратылуын қамтамасыз етуге міндетті [5].

Аудитордың материалдық емес активтердің бастапқы құнының өндіріс шығындарына толық таратылуы пайдалы қызмет ету мерзімін анықтау жолдарына да байланысты екенін ескергені абзал. Материалдық емес активтердің пайдалы қызмет ету мерзімдерін анықтаудың үш жолы қаралған:

- тиісті шарттарда қаралған материалдық емес активтердің пайдалы қызмет ету мерзімі олардың пайдалану мерзімімен сәйкес келеді. Демек, жылдық амортизациялануға бөлудің мәні, материалдық емес активтердің бастапқы құны белгіленген тиісті құжаттарда анықталған олардың пайдалы қызмет ету мерзіміне тең болады;

- шаруашылық, материалдық емес активтердің пайдалы қызмет ету мерзімін өз бетімен анықтайды. Материалдық емес активтерге байланысты нормативтік құжаттарында «Ұзақ мерзімге» деген түсініктің қолданылуы материалдық емес активтердің пайдалы қызмет ету мерзімінің

бір жылдан төмен болмауын естен шығармауды талап етеді. Бұндай жағдайда жылдық амортизациялануға бөлудің мәні, шаруашылық белгілеген материалдық емес активтердің пайдалы қызмет ету мерзімі олардың бастапқы құнының қатынасына тең:

- егер материалдық емес активтердің пайдалы қызмет ету мерзімін анықтау мүмкін болмаған жағдайда онда амортизациялануға бөлуді есептеу 10 жылға белгіленеді.

Негізгі құралдар аудитінің мақсаты-олардың кірістелуі, бар болуы және шығындалуы туралы құжаттардың дұрыс толтырылуы мен бухгалтерлік есепте дұрыс көрініс табуын тексеру. Тексеру барысында аудитор мына сұрақтарға көңіл бөледі:

- негізгі құралдардың есебін дұрыс ұйымдастырудың басты шарты оларды бағалау болғандықтан олардың дұрыстығын тексеру;

- негізгі құралдардың есебі 2400-ші «Негізгі құралдар» бөлімшесінің мынадай мүлктік активті шоттарында жүргізіледі: 2411-ші «Жер», 2412-ші «Ғимараттар мен құрылғылар», 2413-ші «Машиналар мен жабдықтар, өткізгіш тетіктер», 2414-ші «Көлік құралдары», 2415-ші «Басқа да негізгі құралдар» осы шоттардағы айналымдар мен қалдықтарды тексеру.

Негізгі құралдарды қабылдауды рәсімдеу кезінде субъект жетекшісінің өкімімен тағайындалған қабылдау комиссиясы әрбір жекелеген объектіге бір данадан акт жасайды. Негізгі құралдардың бірнеше объектісін қабылдау-тапсыру актісін жасауға тек шаруашылық мүлкінің, құрал-сайманын, жабдықтардың және тағы басқа есебін жүргізген кезде, егер бұл объектілер бір типті болса, құндары бірдей болып, бір календарлық ай ішінде қабылданған болса ғана жол беріледі.

Рәсімделгеннен кейін осы объектіге қатысты техникалық құжаттамасы қоса тіркеліп акт бухгалтерияға беріледі, бас бухгалтер қол қойып, субъект жетекшісі немесе соған өкілетті адамдар бекітеді.

Негізгі құралдардың кәсіпорын ішіндегі орын ауыстыруын рәсімдеу үшін актіні екі дана етіп тапсырушы цех (бөлім) қызметкері толтырады. Алушының және тапсырушының қолдары қойылған бірінші дана бухгалтерияға тапсырылады, екіншісі бөлімге-тапсырушы цехқа беріледі.

Негізгі құралдарды ақысыз беру (сыйлау) кезінде акт (тапсырушы және қабылдаушы субъектілер үшін) екі дана етіп жасалады.

Бухгалтерия келіп түскен объектіні материалдық жауапты адамға бекітіп, мүлктік карточка ашады, объектіге мүлктік тізімдеу номерін беріп, мүлкті тізімге енгізеді, негізгі құралдарды алу туралы жазба жасайды. Аудитор іс жүзінде осылардың қалай жүргізілетіндігін тексереді.

Негізгі құралдардың аналитикалық есебі бухгалтерияда, шаруашылық мүлктің бір типті заттарынан, құрал-сайманынан және бірдей өндірістік немесе шаруашылық жұмыстарға арналған, техникалық сипаттамасы мен құны бірдей бір өндірістік бөлімшеде орналасқан басқа да заттарды ескермегенде, әр мүлктік объектіге ашылатын Мүлктік карточкаларда жүргізіледі. Аудитор осы ережелердің сақталуын тексереді. Аудитор кәсіпорынның есеп саясатымен амортизацияны есептеудің қандай әдістерінің таңдап алынғанын тексереді. Ол мына әдістердің бірі болуы мүмкін:

1. негізгі құралдардың құны бойынша амортизацияны бір қалыпты есептеу әдісі;

2. амортизацияны (тозуды) орындаған жұмыстардың көлеміне пропорционалды түрде есептеу әдісі (өндірістік тәсіл);

3. амортизацияны (тозуды) есептеудің жеделдетілген әдістері.

Бұл әдістер өндірістік мақсатта пайдаланылатын негізгі құралдардың көптеген түрлері пайдаланудың алғашқы жылдарында тиімдірек жұмыс істейді немесе жоғарғы өнімділік қабілетін көрсетеді деген пайымдауға негізделген.

Ұзақ мерзімді инвестициялар аудитінің мақсаты-олардың кәсіпорында бар болуы мен іс жүзінде бухгалтерлік есепте дұрыс көрініс табуын тексеру. Нақты және қаржылық инвестициялардың бар болуы, оларды есепке алудың әдістерінің дұрыстығы және инвестициялардың қаржылық есеп берушілікте көрініс табуы - аудитор назар аударатын сұрақтар. 14 «Инвестициялар» және 40 «Қаржылық инвестициялар» бөлімшелерінің сәйкес шоттарындағы қалдықтар мен айналымдар іс жүзінде жүргізілген операциялар бойынша, соларды айғақтайтын құжаттар бойынша тексеріледі.

Жоғарыда айтылған ұзақ мерзімді активтерді аудиторлық тексеру бойынша қолданылған барлық процедуралардың нәтижесі, жалпы аудитің қорытындылары аудиторлық есепте толығымен жазылады.

Әдебиеттер

1. Оразбекұлы Б. Бухгалтерлік есеп және аудит негіздері: оқу құралы / Б. Оразбекұлы. - Алматы: Экономика, 2011. - 409 б.
2. Попова С. Учет основных средств, журнал Главбух, № 9 (52), сентябрь 2009, 18 стр.
3. Нурсеитов Э.О., Бухгалтерские расчеты: справочное пособие / Э.О. Нурсеитов. - Алматы: Издательство "LEM", 2011. - 112
4. Шарипов Е.Д. Аудит негіздері Оқулық Алматы, Білім 2009.
5. Нурсеитов Э.О. Аудит: краткое пособие / Э.О. Нурсеитов. - Алматы: ТОО "Издательство LEM", 2011. - 236 с.



УДК 657

Ә. Советқали, магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **А.Е. Шахарова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

С переходом на рыночные отношения роль и значение бухгалтерского учета резко возросли. Вместо единого бухгалтерского учета возникло несколько управленческих систем, нацеленных на принятие решений: финансовый, управленческий, стратегический, эволюционно-адаптивный, налоговый учет, хедж-бухгалтерия, виртуальный учет.

В этой ситуации роль бухгалтерского учета в управлении, контроле и анализе выполнения обязательств неизмеримо возросла, тем более, что кредиторская задолженность и, особенно просроченная, достигает значительных размеров.

Профессора М.Р. Мэтьюс и М.Х.Б. Перера отмечают, что теоретические принципы, лежащие в основе признания, оценки и раскрытия кредиторской задолженности, еще недостаточно проработаны, и кредиторская задолженность долгое время рассматривалась как «оборотная сторона» активов. Новейшие тенденции в раскрытии обязательств по финансовому лизингу, поменяли этот порядок: теперь уже активы становятся зависимыми от оценки пассивов [1, с. 294].

Профессор Университетов Париж XII и Париж 1-Сорбонна Жозет Перар констатирует, что последние изобретения и нововведения в финансовой области были вызваны острой потребностью в покрытии валютных рисков и рисков процентных ставок, а также призваны создать возможности для выработки более совершенных финансовых стратегий [2, с. 15].

Определяющую роль в управлении обязательствами должны играть инструменты финансовой инженерии и, в первую очередь, производные балансовые отчеты (нулевые, актуарные, органические, стратегические, виртуальные, фрактальные, иммунизационные, дифференциальные).

Актуальность организации финансового, управленческого и стратегического учета обязательств, внутреннего и внешнего контроля за иммунизацией этих процессов показали многочисленные мероприятия по предсказанию или, по крайней мере, своевременной сигнализации крупнейших банкротств за последние 2 года: Enron - 63 млрд. долларов, Pacific Gas and Electric - 21 млрд. долларов, Adelphia - 24 млрд. долларов, Global Crossing - 26 млрд. долларов, Kmart - 17 млрд. долларов, NTL - 17 млрд. долларов, WorldCom - 107 млрд. долларов.

В течение долгих лет кредиторская задолженность как объект исследования в бухгалтерском учете была предана забвению. Все представлялось достаточно очевидным: если не оплачен приобретенный товар или получен заем, или начислена заработная плата - предприятие имеет кредиторскую задолженность.

Считалось, что кредиторская задолженность возникает благодаря правилу двойной записи.

Однако изменение экономических условий создает предпосылки для формирования иного, более широкого взгляда: в настоящее время кредиторская задолженность представляет собою меру экономических обязательств фирмы [3, с. 416-417].

В области учета обязательств не решены многие вопросы, начиная с концептуального подхода, моделирования и кончая вопросами использования производных балансовых отчетов, управленческого и стратегического учета.

В процессе исследования обязательственных отношений диссертантом обобщено более 60 подходов и определений обязательств, зачастую совершенно несопоставимых, но, к сожалению, до сих пор никем не систематизированных.

В соответствии с разработанной бухгалтерской моделью учета обязательственных отношений методические и организационные вопросы финансового учета обязательств характеризуются 8 субагрегатами:

Международный финансовый учет ориентирован на использование только элементов затрат и их четкую увязку с обязательствами или капиталом, то есть исходя из основного балансового уравнения:

Все дело в том, что литературе нет четкого различия между международными принципами и стандартами отчетности и финансовым учетом. Международные стандарты отчетности регламентируют разные аспекты составления и представления отчетности (МСФО (IAS) 41).

Международные стандарты финансового учета до сих пор не разработаны и в настоящее время только ставится вопрос об их создании и использовании, а поэтому в организации и методологии финансового учета имеются значительные различия и зачастую непонимание их сущности в разных странах.

Профессор, доктор экономических наук В.В. Ковалев пишет, что на Гонконгском конгрессе бухгалтеров было сформулировано мнение о необходимости скорейшего создания так называемого «глобального ГААП», который бы использовали все страны мира [4, с. 68].

Здесь уместно заметить, что национальные системы финансового учета всегда ориентированы на элементы и их четкую взаимосвязь с обязательствами и эксплуатационными затратами.

Так, например, во Франции эксплуатационные затраты собираются на счете «Эксплуатация» по трем элементам: материалы, трудовые затраты и прочие расходы, а фактическая себестоимость реализованной продукции, то есть продукт счета «Эксплуатация», равен затратам по дебету этого счета, скорректированным на изменение затрат по запасам материалов, готовой продукции и незавершенного производства на начало и конец периода. При этом проявляется четкая ориентация на отражение обязательственных отношений в финансовом учете.

Так, например, начисление заработной платы персонала отражается проводкой Дебет счета «Эксплуатация» Кредит счета «Банк», то есть отражается перечисление начисленной заработной платы через банк. В управленческом учете фиксируется начисление заработной платы по каждому работнику, так как уровень оплаты труда представляет собой коммерческую тайну.

Методология финансового учета, построенная на основе использования элементов затрат, по сравнению с традиционной имеет следующие преимущества.

В деятельности любого предприятия исключительно важное значение имеет управление активами, обязательствами, создание резервной системы для обеспечения платежеспособности и устойчивости, иммунизации к воздействиям внешней среды.

Денежные активы и пассивы представляют собой объемы, подлежащие получению (активы) или выплате (пассивы), фигурирующие в актах компании как суммы денег в наличности, на банковских счетах, в форме займов, задолженностей и кредитов и самых разнообразных требований и обязательств.

Экономисты и бухгалтеры долгие годы искали механизм измерения стоимости финансовых инструментов, требований, обязательств в зависимости от изменения их доходности. С увеличением доходности цена финансового инструмента падала, а с уменьшением доходности цена росла, что вызывалось инфляционными факторами и соответствующим риском.

Управление обязательствами – это хеджирование обязательств от изменения процентных

ставок и обеспечение разрыва между требованиями в активе и обязательствами в пассиве баланса по срокам и стоимости.

В последние годы, появились работы, в которых делается попытка решить вопросы управленческого и стратегического учета денежных потоков, требований, обязательств, расчетных операций, операций хеджирования, иммунизации обязательственных отношений.

Профессор, доктор экономических наук Е.А. Мизиковский пишет, что управленческий учет расчетных операций необходим для подготовки внутрихозяйственной отчетности, предназначенной для выполнения руководством функций планирования, соблюдения расчетно-платежной дисциплины, использования различных форм и условий расчетов, регулирования и контроля за качеством дебиторской (кредиторской) задолженности и др.[5, с. 61].

Особенно возрастает актуальность управления активами и обязательствами в условиях риска и неопределенности.

Жозет Перар, профессор университетов Париж XII и Париж I Сорбонна пишет, что практика непокрытия рисков может привести к значительным убыткам, и, наоборот, благодаря умелому помещению капитала можно получить существенные прибыли [6, с. 15], что приводит к необходимости учета риска потери требований и неудовлетворения обязательств через систему производных балансовых отчетов.

Профессор, доктор экономических наук В.Ф. Палий, считает, что многие данные, необходимые в системе управленческого учета, не носят массового характера, они конкретно индивидуальны. Для целей управленческого учета их можно и нужно фиксировать в оперативном порядке, без отражения на счетах бухгалтерского учета. Для большинства решений данные, обобщаемые в системе внутреннего контроля, следует дополнять информацией из внешних источников, например, данные об изучении рынка [7, с. 59].

Внешние данные, их воздействие на итоги работы предприятия формируются показателями стратегического учета. От внешних факторов на 80% зависит успех или неуспех работы предприятия, в то время как внутренние факторы составляют 20%.

Таким образом, проект постановки системы управленческого учета и бюджетирования должен включать следующие процедуры: диагностика системы управления финансами, соответствия системы управления финансами компании ее стратегическим целям и особенностям бизнеса, анализ текущего состояния учета и его соответствия управленческим требованиям; разработка финансовой структуры компании; разработка и внедрение системы управленческого учета и бюджетирования; разработка ключевых показателей и форм управленческой отчетности; разработка и внедрение системы финансового контроля основных показателей деятельности (исполнение бюджетов); регламентирование процессов; автоматизация блока управленческий учет / отчетность, планирование / бюджетирование.

Литература

1. Мэтьюс М. Р., Перера М. Х. Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник /Пер.с англ.под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. - 473 с.
2. Нурсеитов Э. МСФО в Казахстане: принципы перехода и применения Издание 2-е, дополненное и переработанное. Алматы: Издательство LEM. 2011. - 388 с.
3. Малькова Т.Н. Теория и практика международного бухгалтерского учета. С-Пб.: Бизнес-пресса 2009. - 245 с.
4. Исакова С.А. Современные проблемы бухгалтерского учета и аудита текст.: Монография. LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co.KG Dudweiler landstr. 99, 66123 Saarbrücken, Germany, 2011.- 328 с.
5. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ./ Под ред. Я. В. Соколова. - 2-е изд., стереотип. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 374 с.
6. Дмитриева И.М., Машинистова Г.Е., Харако Финансовый и управленческий учет в условиях перехода на МСФО. Теория и практика. Монография. М.: Юнити-Дана. - 2015. - 167 с.
7. Палий, В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности / В.Ф.Палий - 3-е изд., испр. и доп. - М.: 2007. - 512 с.

ИЗМЕНЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ЕЕ РАСКРЫТИЕ

В практике на каждый период принимается одна и та же учетная политика. Пользователи должны иметь возможность сопоставлять финансовую отчетность организации на протяжении какого-то промежутка времени, для того чтобы определить тенденции изменения финансового положения, результатов деятельности и движения денежных средств.

Необходимость изменения учетной политики может быть оправдана только тем, что альтернативная учетная политика будет более предпочтительной для организации. В учетную политику организации могут вноситься изменения только в следующих случаях: если данное изменение требуется в соответствии с Международными Стандартами Финансовой Отчетности или Интерпретациями; если изменение учетной политики приведет к более достоверному отражению событий и сделок в финансовой отчетности организации. Изменения в учетной политике могут иметь место также в случае: реорганизации юридического лица (слияния, разделения, присоединения); смены собственников; необходимости применения какого-либо другого способа отражении хозяйственных операций, активов, собственного капитала, обязательств, результатов деятельности.

Изменениями в учетной политике не являются: принятие учетной политики для ее событий или операций, отличающихся по существу от ранее происходивших операций; принятие новой учетной политики для событий или операций, которые не были существенными ранее или не происходили вообще. [1]

Изменение учетной политики должно производиться в том же порядке, что и формирование самой учетной политики, то есть с обоснованием и утверждением.

Учетная политика создается предприятием на продолжительный срок и по этой причине она может претерпевать не только изменения, но и дополняться отдельными положениями и инструктивными материалами. Потребность в этом может возникнуть, когда у предприятия появляются такие события или операции хозяйственной деятельности, которые отличаются по своему содержанию, что производились в предшествовавших периодах и требуют дополнительных инструкций по их регистрации и учету.

Раскрытием учетной политики называется процесс описания в финансовой отчетности ее аспектов, примененных субъектом в отчетном периоде. Раскрывается учетная политика в пояснительной записке к финансовой отчетности. В структуре пояснительной записки раскрытие учетной политики занимает первое место, только после освещения основных вопросов учетной политики раскрывается информация бухгалтерского отчета за период.

В периодической отчетности (за месяц, квартал) учетная политика может не раскрываться, так как такая отчетность составляется, как правило, для внутреннего пользования, а раскрытие основных положений учетной политики рассчитано в основном на внешнего пользователя.

Иногда внешним пользователям отчетности в процессе оценки финансового положения предприятия необходимо знать о методах ведения бухгалтерского учета, так как отсутствие такой информации может привести к недостоверной оценке. Организационно-технические аспекты учетной политики в финансовой отчетности не раскрываются, так как они не являются существенными для пользователей в процессе оценки результатов деятельности предприятия за период.

Раскрытие учетной политики в финансовой отчетности производится разными способами. В зависимости от того, кому представляется отчетность, возможны варианты полного и сокращенного раскрытия.

Полное описание основных положений учетной политики целесообразно производить в случаях, когда отчетность предназначена для пользователей, не знакомых с казахстанскими правилами ведения бухгалтерского учета (иностранные инвесторы или кредиторы), когда учетная политика

содержит правила отличные от общеизвестных (разработанных на альтернативной основе). Во всех остальных случаях вполне достаточно раскрытия в сокращенном варианте, который предполагает только перечисление названий используемых методов.

В процессе разработки учетной политики рекомендуется пройти следующие этапы: [2]

- определение исполнителя разработки документов по учетной политике;
- экспертиза существующей системы бухгалтерского учета и отчетности;
- разработка положений учетной политики;
- внедрение и контроль использования утвержденных положений учетной политики.

Первый этап. Перед тем как приступить к разработке учетной политики субъекту следует определиться с исполнителем этих работ. Произвести разработку учетной политики могут аудиторские фирмы или приглашенные специалисты, компетентные в таких вопросах. Можно также разработать этот документ силами специалистов самой организации. И в том и в другом случае необходимо назначить комиссию по формированию учетной политики и произвести целый комплекс работ. Департамент методологии бухгалтерского учета и аудита предлагает следующее: для формирования учетной политики руководитель организации создает комиссию из числа специалистов бухгалтерской, финансовой, технических и инженерных служб, юристов и других компетентных работников, исходя из технологических процессов и специфики производства. Комиссия формирует учетную политику в отношении активов, собственного капитала, обязательств, доходов, расходов и т.п. В частности:

- выявляет, анализирует и оценивает факторы, влияющие на выбор наиболее приемлемых способов ведения бухгалтерского учета;
- выбирает и обосновывает исходные положения построения учетной политики;
- приводит сформированную учетную политику в форму внутреннего нормативного документа (приказ, распоряжение и т.д.);
- разрабатывает должностные инструкции, положения, решения собраний, схему документооборота и т.п., которые оформляются отдельными приказами или распоряжениями руководителя.

Комиссия по формированию учетной политики создается в организации независимо от того, кто будет исполнителем указанных работ. В ее компетенцию входит обсуждение и принятие решений по вопросам формирования учетной политики и принятие оптимальных вариантов разработки, предложенных основными разработчиками.

Один из веских аргументов в пользу разработчика самой организации заключается в значительной экономии средств, которые не придется платить за услуги сторонних организаций. Однако квалифицированные специалисты смогут объективнее оценить обстановку с существующим учетом в организации, они свободны от стереотипов, могут внести ценные предложения по его совершенствованию, вскрыть и устранить имеющиеся проблемы в организации учетного процесса, сократить время на осуществление всех этапов работ по разработке и подготовят документ в более грамотной и лаконичной форме. По этой причине руководителям организации не стоит торопиться с решением о выборе разработчика учетной политики.

Второй этап. После назначения основного разработчика следует ступень проведения комплексной экспертизы сложившейся системы организации и методологии бухгалтерского учета в хозяйствующем субъекте. Эту оценку необходимо провести с целью подготовки документа, по праву являющегося главной составляющей системы управления организацией. Учетная политика не будет являться таковой, если не будут вскрыты и устранены все проблемы финансового, управленческого, налогового учета, а применяемые методы их ведения не будут соответствовать выбранной стратегии развития предприятия.

Работа по экспертизе существующей системы учета включает оценку и выработку предложений по следующим вопросам[3]:

1. Полнота и оптимальность действующей учетной политики (если она была ранее разработана). Иногда составленная учетная политика предприятия носит декларативный характер, в которой перечислены возможные методы учета без привязки означенных методов к главным целям и задачам организации и по этой причине бухгалтерский учет не имеет конкретной направленности,

и существует как бы сам по себе и может привести к нежелательным результатам.

Документ по учетной политике может быть составлен не в полном объеме. Он может освещать только наиболее существенные на взгляд руководства методы и приемы бухгалтерского учета, тогда как выпущенные из внимания вопросы по некоторым участкам учета могут оказывать существенное влияние на получаемые результаты организации.

2. Степень фактического состояния бухгалтерского учета.

Оценивается с точки зрения рациональности организации существующего документооборота на предприятии. Отлаженный первичный учет способствует сокращению возможных ошибок и исправлений. Закрепленная взаимосвязь служб, занятых оформлением бухгалтерских документов необходимо для повышения оперативности и исключения повторений по регистрации операции. Бухгалтерский учёт на предприятии может не соответствовать общепризнанным требованиям и тогда он подлежит восстановлению (для устранения недостатков и выведения достоверных результатов) прежде чем будет начата работа по разработке учётной политики. Проверяется уровень квалификации персонала экономических служб на предмет возможности применения принимаемых новых, прогрессивных методик ведения финансового и управленческого учета.

Бухгалтерский учет должен строиться с учетом организационных, технологических и экономических особенностей организаций.

Например, предприятия с большой долей инвестиций в имущество применяют для учета методы, приемлемые для предприятий с незначительными суммами инвестиций и не позволяющие оценивать инвестиции по реальной их оценке, которая влияет на экономические показатели предприятия.

Или предприятия, использующие простые способы калькулирование себестоимости единицы продукции на предприятиях со сложной технологической структурой получают в результате недостоверные данные себестоимости, что влияет на результаты ценообразования, и не всегда оправдывает ожидания руководства в отношении получаемых доходов от реализации разных видов продукции.

Предприятия, у которых база распределения косвенных расходов не отражает зависимости и принадлежности распределяемых расходов к объекту распределения получают необъективную картину сложившихся затрат по объектам учета и объектам калькулирование, в результате чего неправильная оценка ситуации приводит к неверным направлениям планирования. Выводы сделать необходимо по каждому участку учета, т.к. не только применяемые методы учета могут приводить к “перекосам” в учете, но также и способы обработки бухгалтерской информации могут не соответствовать принятым принципам учета.

3. Уровень формирования отчетности с точки зрения рациональности и оптимальности учетных процедур.

Проверяется соответствие разработанной системы кодов, шифров, субсчетов и счетов рабочего плана счетов существующей организационной структуре предприятия на предмет полноты и необходимой детальности формируемой сводной информации. Особенно это касается предприятий с разветвленной структурой (при наличии структурных подразделений, филиалов, представительств, дочерних предприятий и др.).

Предоставление подобным структурам возможности вести бухгалтерский учет завершённым циклом учетных работ может снизить трудоемкость работ по подготовке отчетности, сократить сроки ее формирования и повысить уровень детализации информации. Такое решение вопроса требует необходимых методик и механизмов по сведению данных отчетности подразделений в единое целое, которые будут гарантировать невозможность потерь информации или ее двойную регистрацию, и которые существенно влияют на окончательные результаты отчетности[4].

4. Фактическое состояние системы внутреннего контроля.

Проверяется действенность мер, принимаемых контролирующими органами предприятия, по исключению возможных ошибок в учетной работе. Ревизоры, аналитики, консультанты, внутренний аудит должны быть достаточно квалифицированы и инициативны, чтобы предупредить негативные ситуации, а не констатировать факт нарушений по прошествии времени.

Необходимо обратить внимание на существующую систему проверок и акты заключений на

предмет их своевременности, наличия рекомендательной информации и графика ее реализации. Следует уделить внимание также вопросам своевременного обеспечения учетных работников информацией методологического и законодательного характера, отсутствие которой на протяжении некоторого времени может привести к серьезным экономическим просчетам.

После проведенной экспертизы разработчики учетной политики представляют рекомендации руководству по возможному изменению применяемых учетных процедур, которые выносятся на обсуждение комиссии по формированию учетной политики. После чего приступают к третьему этапу работ по разработке учетной политики.

Третий этап. На этом этапе осуществляется разработка положений учетной политики. Выбираются оптимальные методы и приемы бухгалтерского учета, утверждаются технические и организационные вопросы. На этом этапе к работе подключаются различные службы предприятия с целью обоснования и подтверждения оптимальности выбранных методов, а также взаимоувязки возможных влияний разных методов на итоговый результат по предприятию в целом в отчетном и будущем периодах.

Для этих целей создаются дополнительные рабочие комиссии или работа проводится по типу «рабочего совещания». Затем компонуется основной документ по учетной политике с приложениями к ней, который обсуждается и утверждается комиссией по формированию учетной политики. Каждый отдельный документ учетной политики должен пройти предварительную экспертизу начальниками отделов предприятия, причастных к учетному процессу. При необходимости и отдельные подготовленные документы еще до формирования полного пакета документов по учетной политике должны приобрести форму приказа, распоряжения, инструкции, утвержденных руководителем и введены в действие. Только после этого приступают к процессу согласования подготовленных документов с руководством предприятия. На этом этапе должен быть сформирован полный пакет документов по учетной политике.

По желанию руководства разработчиками учетной политики могут подготавливаться внутрифирменные стандарты учета, которые будут содержать подробные инструкции по последовательному механизму построения учета на каждом участке учета и по каждой нестандартной ситуации.

Четвертый этап. Завершающим этапом разработки учетной политики является ее внедрение и сопровождение. Внедрение нового порядка учета может вызывать определенные проблемы, как правило, у рядовых работников экономических служб. Устранение этих проблем может производиться посредством постоянного сопровождения внедрения разработчиками, проведения консультаций или обучающих занятий. Режим сопровождения оговаривается с руководством с учетом пожеланий работников.

Литература

1. Кондракова Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: Проспект, 2012. - 504с.
2. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие. 9-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2011. - 955с.
3. Нурсеитов Э.О. Учетные приемы в условиях МСФО. Алматы: «Издательство LEM», 2012. - 114с
4. Учетная политика // URL: <http://refdb.ru/look/1694504.html>



АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Бюджет является финансовой основой любого современного государства. Для удовлетворения потребностей государства в финансовых ресурсах необходимо повышенное внимание обращать на укрепление доходной части бюджета, которая, главным образом, формируется за счет налоговой составляющей.

Государство уделяет большое внимание вопросу налогообложения физических и юридических лиц, так как налоги являются одним из важнейших рычагов проведения экономической политики государства и основным методом мобилизации доходов государства.

Налоговая политика Республики Казахстан претерпела значительные изменения, затрагивающие как отдельные элементы налогообложения, так и непосредственно механизм сбора налогов. Со второй половины 2008 г. налоговая система функционировала в условиях глобального финансового кризиса. К настоящему времени Правительством Республики Казахстан разработан и реализуется широкий перечень антикризисных мер, направленных на обеспечение устойчивости экономики. В числе наиболее результативных инструментов государственной антикризисной политики рассматриваются мероприятия по изменению общего налогового режима, в связи, с чем высокую значимость приобретает статистический подход к оцениванию складывающихся закономерностей при разработке инструментов государственного антикризисного управления и механизмов, обеспечивающих их выполнение [1].

Проанализируем структуру и динамику доходной части государственного бюджета Республики Казахстан за 2011-2015 года (таблица 1).

Таблица 1. Структура и динамика доходной части государственного бюджета Республики Казахстан, млрд тенге

Наименование	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2015 г. к 2011г.	
						млрд тенге	%
Доходы государственного бюджета, всего	5370,8	5813,0	6382,4	7321,3	7634,8	2264	42,2
в том числе:							
налоговые поступления	3982,3	4095,4	4779,0	5115,7	4883,9	901,6	22,6
неналоговые поступления	138,6	285,1	141,7	179,5	224,7	86,1	62,1
поступления от продажи основного капитала	49,9	52,5	56,1	71,0	69,7	19,8	39,7
поступления трансфертов	1200,0	1380,0	1405,5	1955,0	2456,4	1256,4	104,7
Таблица составлена автором на основе данных: http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=ROLES://portal_content/mf/kz.ecc.roles/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonym_budgeting/budgeting/reports_fldr							

Налоговых поступлений и поступлений трансфертов, мобилизуемых в государственный бюджет больше, чем неналоговых поступлений. Эти показатели характеризует, что формирование бюджета происходит в большей части за счет налогов и сборов, взимаемых на территории РК и трансфертных поступлений. В 2015 году налоговые и трансфертные поступления составляют 96% государст-

венного бюджета. За анализируемый период поступления в государственный бюджет увеличились на 42,2%.

Налоговые поступления в государственный бюджет за 2015 год составляют 4883,9 млрд тенге, что на 22,6 % больше в сравнении с 2011 годом. В связи с расширением круга налогоплательщиков.

Сложившаяся в настоящее время динамика доли налоговой составляющей в бюджете позволяет предположить, что сложившаяся экономическая ситуация в ближайшие годы останется без изменения. В то же время при условии грамотно разработанной налоговой политики существует возможность улучшения экономической ситуации и роста поступления налоговых платежей в бюджет.

В условиях ограниченности ресурсов проблема увеличения поступления налоговых платежей связана с уровнем развития экономики.

Проанализируем динамику налоговой составляющей государственного бюджета Республики Казахстан за 2011-2015 года (таблица 2).

**Таблица 2. Динамика налоговых поступлений в государственный бюджет
Республики Казахстан, млрд тенге**

Наименование	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2015г. к 2011 г.	
						млрд тенге	%
Налоговые поступления, всего	3 982,3	4095,4	4779,0	5115,7	4883,9	901,6	42,2
в том числе:							
корпоративный подходный налог	1050,4	1041,2	1032,7	1169,6	1224,6	174,2	16,6
индивидуальный подходный налог	376,3	438,5	492,9	552,3	598,8	222,5	59,1
социальный налог	296,8	340,9	380,5	427,9	464,6	167,8	56,5
налог на имущество	117,4	127,5	142,4	173,2	208,9	91,5	77,9
земельный налог	12,9	13,1	14,2	14,3	14,9	2	15,5
налог на транспортные средства	29,9	30,9	36,0	38,8	42,3	12,4	41,5
единый земельный налог	0,82	0,82	0,83	0,87	0,83	0,01	1,2
налог на добавленную стоимость	865,2	914,4	1327,7	1198,2	944,4	79,2	9,2
акцизы	76,4	93,1	103,7	147,1	161,1	84,7	110,9
поступления за использова- ние природных и других ресурсов	298,0	303,9	312,4	278,1	266,6	-31,4	-10,5
сборы	11,9	13,9	15,6	17,2	22,4	10,5	88,2
налог на игорный бизнес	5,9	6,5	7,7	8,8	10,6	4,7	79,7
налоги на международную торговлю и внешние операции	813,8	744,4	880,1	1054,1	880,0	66,2	8,1
прочие налоги	0,004	0,003	0,103	0,075	0,141	0,137	35,3
Таблица составлена автором на основе данных: http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=ROLES://portal_content/mf/kz.ecc.roles/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonym_budgeting/budgeting/reports_fldr							

Наиболее крупными источниками доходов государственного бюджета, как и в предыдущие годы, являются КППН – 1224,6 млрд тенге (25,1% налоговых поступлений) и НДС – 944,4 млрд тенге (19,3%), которые в сумме с налогами на международную торговлю и внешние операции (880,0 млрд тенге) составили в 2015 году 62,4% от общей суммы налоговых поступлений.

Корпоративный подоходный налог по сравнению с 2011 годом показатель вырос на 16,6%. Данный показатель свидетельствует о возрастании предпринимательской деятельности, что положительно сказывается на объеме денежных средств, поступающих в бюджет Республики Казахстан.

Индивидуальный корпоративный налог по сравнению с 2011 по 2015 год произошло возрастание показателя на 59,1%, что свидетельствует об увеличении налогоплательщиков, а значит и увеличение объемов поступающих средств в бюджеты всех уровней.

По данным таблицы видно значительное увеличение социального налога на 56,5%. Налог на имущество увеличилось на 77,9%, земельный налог на 15,5% и налог на транспортные средства на 41,5%.

Поступления в государственный бюджет по налогу на добавленную стоимость в 2015 году по сравнению с 2011 годом выросли на 9,2%, а именно на 79,2 млрд тенге, что свидетельствует о возрастании количества реализованных товаров, оказанных работ или услуг, а также о благоприятном инвестиционном климате страны. Показатель акцизов имеет положительную динамику период в течение 5 лет. В 2015 году наблюдается рост поступлений по акцизам на 110,9%, что свидетельствует об увеличении количества проданных товаров.

По поступлениям за использование природных и других ресурсов наблюдается понижение показателя налоговых поступлений на 10,5%, что послужило снижению цен на нефтяную отрасль. По налогу на игорный бизнес имеется увеличение поступлений в бюджет на 4,7%. Налоги на международную торговлю и внешние операции занимают значительную часть доходов Республики Казахстан. По сравнению 2015 года с 2011 годом налоги увеличились на 66,2%. В связи с увеличением поступлений внешнеэкономической деятельности.

В целом около трети всех налоговых платежей, которые поступают в распоряжение государства, носят косвенный характер, то есть объектом налогообложения становятся не только доход или прибыль, но и расходы субъектов хозяйствования.

Далее проанализируем динамику налоговых поступлений в разрезе областей за 2011-2015 года (таблица 2).

**Таблица 3. Поступление налогов в государственный бюджет
за 2011-2015 год по Республике Казахстан в разрезе областей, млрд тенге**

Наименование	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Акмолинская	28,5	33,6	36,5	42,1	46,0
Актюбинская	59,1	65,0	71,6	78,9	80,3
Алматинская	64,7	76,6	86,7	113,3	126,3
Атырауская	109,9	118,1	131,2	139,7	155,7
Восточно-Казахстанская	49,9	58,3	64,5	69,1	74,7
Жамбылская	24,3	29,2	31,7	34,4	41,9
Западно-Казахстанская	37,5	43,2	48,9	57,3	57,6
Карагандинская	76,4	89,0	96,9	106,8	112,0
Кызылординская	21,7	28,2	43,4	57,4	32,7
Костанайская	37,2	42,0	45,3	49,7	50,3
Мангистауская	65,2	73,2	90,1	101,3	106,6
Павлодарская	51,1	58,5	64,5	74,2	75,8
Северно-Казахстанская	19,6	21,9	23,3	24,6	28,8
Южно-Казахстанская	52,8	61,1	66,7	72,9	91,1
г. Алматы	199,6	221,5	246,0	284,2	300,6
г. Астана	83,4	100,5	121,2	143,9	170,7

Таблица составлена автором на основе данных: http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=ROLES://portal_content/mf/kz.ecc.roles/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonym_budgeting/budgeting/reports_fldr

По данным таблицы 3 за 2015 год можно выделить пятерку областей с высокими налоговыми поступлениями и пятерку со слабыми налоговыми поступлениями в 2014 году. В топ пять входят такие области как г.Алматы, г.Астана, Атырауская, Карагандинская и Мангистауская.

В пятерку слабых областей по налоговым поступлениям входят: Северно-Казахстанская, Кызылординская, Жамбылская, Акмолинская, и Костанайская.

Согласно данным таблицы 3 в 2015 году по сравнению с 2011 годом налоговые поступления значительно возросли во всех областях Казахстана, что положительно отразилось на экономике Казахстана. Среди важных показателей развития налоговой системы Казахстана является позиции в международных рейтингах.

Рейтинг «Doing Business», являющийся объективной внешней оценкой действий Правительства в улучшении бизнес-климата страны, проводится ежегодно Всемирным Банком в большинстве стран мира по 11-ти индикаторам.

По итогам 2015 года Казахстан занял общее 77 место, опустившись на одну позицию (76 место по итогам 2014 года) [2]. Улучшение позиции Казахстана в рейтинге «Doing Business» Всемирного Банка является приоритетной задачей государства, которое исходит из поручения Главы государства о вхождении Казахстана в число 30 развитых стран мира.

В целях исполнения поручения Главы государства утвержден План мер по вхождению в первую 30-ку стран рейтинга «Doing Business» Всемирного Банка к 2016 году.

Показатели развития налоговой системы оцениваются по двум индикаторам:

- налогообложение;
- разрешение неплатежеспособности.

По индикатору «налогообложение» в текущем году в оценке участвовало 189 стран мира. По итогам 2015 года Казахстан занял 17 место в рейтинге (с учетом внесенных изменений в методологию за прошлый год - 16 место в рейтинге, ранее - 18 место).

Индикатор «Налогообложение» включает в себя 3 составные:

- общая налоговая ставка (в % прибыли) – у Казахстана составляет - 28,6%, данный показатель отражает налоговую политику страны.

По индикатору «Разрешение неплатежеспособности» по итогам 2015 года Казахстан занял 63 место. В связи с пересмотром Всемирным Банком методологии расчета индикатора по итогам 2013 года у Казахстана 82 место в рейтинге, ранее - 54 место.

Индикатор «Разрешение неплатежеспособности» включает в себя 9 составных, из которых ранее утвержденные – 3 (по сравнению с прошлым годом не изменились):

- время – 1,5 года;
- затраты – 15%;

Совершенствование налоговой политики в современных условиях развития экономики является достаточно актуальным вопросом и его качественная роль важна для решения многих экономических вопросов.

Существующая в Казахстане система налогообложения имеет довольно много недостатков. Основные из них заключаются в следующем:

- около трети всех доходов в форме налогов, которые поступают в распоряжение государства, носят косвенный характер, то есть объектом налогообложения становятся не только доход или прибыль, но и расходы субъектов хозяйствования.

- налоговая система недостаточно эффективно стимулирует предпринимательские структуры (особенно малый бизнес), накопление финансового капитала и инвестирование его в основные и оборотные активы;

- налоговая система нестабильна как по видам налогов, базе налогообложения, налоговым ставкам, так и по методике исчисления сумм налогом, а так же в части сроков и порядка введения налогов в действие.

Необходимо в законодательном порядке закрепить принцип стабильности налогового законодательства, поскольку частые изменения, вносимые в налоговое законодательство, отрицательно влияют на экономическую среду в стране [3].

В целях совершенствования налоговой политики предлагается следующие направления:

- совершенствование административного законодательства в части конкретизации норм в сфере оборота подакцизной продукции, банкротства;
- создание эффективного механизма обмена информацией между уполномоченными правоохранительными органами и соответствующими организациями о регистрируемых предприятиях, о случаях возврата НДС из бюджета с целью предотвращения и пресечения фактов лжепредпринимательства;
- совершенствование механизма оперативного взаимодействия налоговых служб, органов финансового контроля, антимонопольных органов с органами финансовой полиции. В этом механизме следует предусмотреть порядок привлечения финансовой полиции с целью оперативного сопровождения при производстве проверок и ревизий, проводимых контролирующими органами, проведения контролирующими органами проверок и ревизий по постановлению органов финансовой полиции при доследственной проверке на основании необходимых документов;
- совершенствование механизма обмена информацией между судами и уполномоченными органами по вопросам банкротства и исполнительного производства;
- конкретизация понятия дохода от предпринимательской деятельности и порядка проведения проверок по вопросам исчисления доходов от предпринимательской деятельности;
- разработка механизма проверок достоверности деклараций государственных служащих;
- конкретизация законодательства и усиления взаимодействия государственных органов по вопросам борьбы с нарушениями в сфере лицензионного законодательства.

Таким образом, одним из важнейших условий стабилизации финансовой системы любого государства, в том числе и Казахстана, является обеспечение устойчивого сбора налогов, надлежащей дисциплины налогоплательщиков. Успешное соблюдение этих условий предопределяется единой системой контроля за правовыми нормами налогового законодательства, правильностью исчисления и полнотой, своевременностью поступления налогов в бюджетную систему Казахстана.

Литература

1. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.04.2016 г.)
2. Манапов Н. Проблемы налоговой системы // Финансы Казахстана, 2014, №6.- С. 68-71
3. Ерманова А.А. Налоговая система: оценочные критерии развития и совершенствования, Караганда, 2009. - 215с.



ӘОЖ: 657.372.01

*М. Тілектес, «Есеп және аудит» мамандығы,
Ғылыми жетекші: Б.С. Утибаев, э.ғ.к., акад. профессор
ҚазЭҚХСУ*

ШОҒЫРЛАНДЫРЫЛҒАН ЕСЕПТІЛІКТІ ҚҰРУДЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕСІ ЖӘНЕ ОНЫ ҚАЗАҚСТАНДА ҚОЛДАНУ МҮМКІНДІКТЕРІ

Шоғырландырылған қаржылық есептілікті құрастырудың бірнеше ұлттық ерекшеліктері бар. Әдетте барлық елде шоғырландыру саласы бойынша бухгалтерлік есептің стандарттары әзірленген. Халықаралық бухгалтерлік ұйымдардың арқасында стандарттар арасындағы айырмашылықтар саны азая түсіп, жаңа бір ыңғайланған сипатқа ие болды. АҚШ, Германияда, Франция мен Жапонияда шоғырландырылған есептілікті құрастырудың кейбір айрықша ерекшеліктерін қарастырайық.

Есептің осы үлгісін құрастырудың заңнамалық күші болмаса да, ол GAAP стандарттарымен ауыстырылған, салық заңнамасына сәйкес құрастырылған жалпы қабылданған бухгалтерлік есептің стандарттары салық салуға негіз бола алады. АҚШ ол тек ақпараттық және жарнамалық функцияны атқарып қоймай, бас компанияның есептілігінің аталған түрін кеңейтетін концерндердің дивиденттің саясатының негізі болып табылады, сондықтан ол алмастыра алады. Осылай қаржылық және мүлктік жағдайды көрсететін есептіліктің осы түрі бас компанияның қожайындары мен есептілікті пайдаланушыларының мүддесіне қызмет ете алады.

АҚШ-та шоғырландырылған есептілікті құрастыруға есептілік күн болып бас компанияның есептілік күні болып табылады, күнді немесе есеп саясатын алған жағдайда оның мазмұнындағы өзгерістер қажет. АҚШ-та негізінен шоғырландыруға, дауысы көп бас компанияның қоғамдары жатады.

Сондай-ақ, бас компанияда дауысы көп емес, шоғырландырылған қоғамдар болуы мүмкін, бірақ олар құрылымдық бөлімшелердің қызметіне басқа тәсілмен айтарлықтай әсер етуі мүмкін. Сол себептен есеп саясатына арналған түсіндірме хат құрамында, немесе бас жағында, немесе арнайы бөлімінде шоғырландырудың қолданылған әдістерін түсіндіру міндетті талап болып табылады.

GAAP стандартының мәні ол шоғырландырылған есептілік пен жекелеген ұйымның есептілігі арасындағы көрсеткіштерді шектемейді, осының салдарынан ұйым топтарының есептілігін құрастыру кезінде жарамды болып табылды [1].

Франциядағы шоғырландырылған қаржылық есептіліктің принципалды ерекшеліктері-негізгі ақпараттық қызметті орындау. Бірақ та ол сондай-ақ, салықтарды есептеуде де қолданылады. Француздық жүйенің мәні «практикалық қолдануға американдық (GAAP), сондай-ақ, еуропалық (IAS) стандарттарын француздық құқыққа қарсы келмеген жағдайда, практикада қолдану» болып табылады.

Шоғырландырылған есептіліктің француздық ережесі шоғырландыру кезінде міндетті және қосымша өзгертулер арасында айырмашылықтар жүргізеді. Міндетті өзгертулерге:

- топты ұйымның біртұтасы ретінде байланыстыратындар;
- салық құқығына қатысты тізбектермен байланысты;
- есепте мерзімі өткен салықтарды көрсету қажеттілігімен шарттасқан[2].

Францияда сол немесе басқа есептілікті бағалау мен көрсетудің бірнеше тәсілдері бар, олар тек шоғырландыру есептілігі кезінде ғана қолданылады және бухгалтерлік есептің жалпы қабылданған есептеріне сәйкес келмейді. Бұл тәсілдер түсіндірме хатында міндетті көрсетуге жатады. Есеп тәсілімен әдеттегі принциптерден бас тартатын француздық шоғырландырылған есептілікке кейбір ерекшеліктер тән:

- шоғырландыру кезіндегі активтердің құн бағасы оны сатып алудың ағымдық құнына әсер етеді, ол сатып алудың алғашқы құнының принципін қарам-қайшы;
- қоғамның түрлі саласындағы есептілікті құрастырудың жалпы ережелерінің көптігінен бас тарту, мысалы, инвестициялық институттар, банктер, сақтандыру ұйымдары;
- аралық кірістегі шығару әдеттегі әрекетке қарағанда, аралық шығындар сатып алынбағанда, біздің ойымызша олар әрқашанда сенімді және ақтайтын болмайды.;
- шоғырландырылған қаржылық есептілікті тек қоғамдар ғана емес, сондай-ақ, бірлестіктердің құрастыруы;
- салық салудың белгілі жағдайларында, заңды тұлға болмай-ақ, компаниялар еркін субъектілер бола алады.

Германиядағы шоғырландырылған есептілік туралы айтатын болсақ, ол өзінің негізінде «халықаралық стандартқа сәйкес келеді. Ал екінші жағынан біздің еліміздегі ұйымдардың қаржылық есептілігінің үлгісіне ұқсас келеді.

Германиядағы шоғырландырылған қаржылық есептілікті құрастыру процесі үш кезеңнен өтеді:

- бас компанияның тарапынан бірыңғай басшылықта қажет ететін концерн құрамына кіретін және бас-еншілес қатынастардың болуы барлық ұйымдарда бірыңғай есеп саясатын қолдану талаптарының негізінде болып табылады, яғни бұл шоғырландырылған есептілікті құрастыру үшін қажетті шарт;
- шоғырландырылған ұйымдар құрамының толығын есепке ала отырып, жалпы алғанда

(сомалық есептілік) шоғырландырылған есептілікті құрастыру;

- шоғырландыру процедурасының өзі «элиминирлеу» процесін қолдану арқылы жүргізіледі.

Көрсетілген жағдайларды есепке ала отырып, Германияда «шоғырландырылған ұйымдар құрамының сатылы концепциясы» қабылданған, ол түрлі бағынышты ұйымдар түрлерінің есептілігімен негізгі серіктестіктің шоғырландырылған қаржылық есептілігінің тиісті әдістерін анықтайды.

Бірінші сатының құрамына толығымен шоғырландырылатын ұйымдар енгізіледі, оған негізгі және барлық еншілес серіктестіктер кіреді.

Екінші сатының құрамына үлестік шоғырландыруға ұшырайтын бірлескен ұйымдар кіреді. Осылай олар жекеменшік капиталдың бөлігінде ғана шоғырландырылуы мүмкін (концерн басшылығының таңдауы бойынша).

Үшінші сатыны жекеменшік капиталдың бөлігіндегі бақылауға ұшырайтын тәуелді ұйымдар жасайды.

Ақыры, төртінші кезеңді бас серіктестіктің үлес капиталы болса да, бірақ біріншілердің қызметіне шамалы әсері бар ұйымдар құрайды. Көрсетілген үлестер Германияда алғашқы шығындар бойынша бағаланады.

Англиядағы шоғырландырылған есептілік жайлы айтатын болсақ, олар

IAS стандартын қолдануды меңзейді. Ағылшын принциптеріне сәйкес құрастырылған шоғырландырылған қаржылық есептілік толығымен осы талаптарға сәйкес келеді. Сонымен бірге шоғырландырудың кейбір ерекшеліктері бар. Жекелей алғанда, Англиядағы шоғырландырылған есептілік бас компанияның жеке есептілігіне қосымша болады және Германиядағыдай салық салу мақсатында акпараттық функцияны атқарады. Шоғырландырылған есептіліктің құрамына «Ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп» және «Негізгі құралдар мен айналымнан тыс басқа мүліктің қозғалысы туралы есеп» енгізілуі тиіс. Мұндағы басты ерекшелік, бас компания өзінің жеке есептілігінің аясында, «Қаржылық қорытынды туралы есеп» пен «Ақша қаражатының қозғалысы туралы есепті» бермеуге құқы бар, ол тек есептіліктің шоғырландырылған үлгісін тапсыруымен шектелсе де болады[3].

Жапониядағы кәсіпкерлік қызметтің құрама бөлігіне кіретін баланстарды құрастыру мен жариялау аса маңызды шаруа емес. Бұл жерде айтарлықтай рөлді өнімнің дамуы және нарықтардың байланысуы, техникалық прогресс, қызметкерлерді ұйымға тарту және т.б. сияқты есептілік атқарады. Осыған байланысты ірі ұйымдар мен концерндер қоғамдық қаржылық есептілікті құрастыруды қажет етпейді.

Бұл Жапонияда шоғырландырылған есептілікті құрастырудың заңнамалық бекітілуі мен белгілі бір әдістің жоқтығын көрсетеді, себебі жапондық ұйымдар оны өз еркімен ұсынады.

Ресей стандарты бойынша қалыптасқан есептілік пен ХҚЕС бойынша қалыптасқан қаржылық есептіліктегі айырмашылық келіспеушіліктердің болуына негізделген. Осы мақсатта Ресейде халықаралық стандартқа көшу кезеңінде ХҚЕС сәйкес бухгалтерлік есепті қалыптастыру жоспарлануда. «ХҚЕС-бухгалтерлік жұмыстың қорытынды кезеңіне ғана қатысты есептіліктің стандарттары. Аталған бағдарлама бойынша шаралар кешенін жүзеге асыру қарастырылуда. Бағдарламаның негізіне халықаралық стандарттың ұлттық стандартпен талдау мен салыстырудың қорытындылары енуі тиіс. Қолданыстағы және халықаралық стандарттардың арасындағы кілт айырмашылықтарын жан-жақты талдаған соң, оның қорытындылары ҚР бухгалтерлік есеп жүйесін қалыптастыру бойынша нақты шараларды әзірлеу кезінде алынуы тиіс.

Қазақстан Республикасындағы есеп жүйесінің қалыптасуын есепке ала отырып, мемлекеттің бухгалтерлік есеп жүйесін жетілдіру арқылы халықаралық стандарттың деңгейіне дейін біртіндеп көшу жоспарлануда. Сондықтан да, осы кезеңнің тек біртіндеп көшуі тиіс деп есептейміз[4].

Әр түрлі мемлекеттердегі, қала берді түрлі компаниялардағы қаржылық есептілікті құрастыруда айтарлықтай айырмашылықтар бар. Түрлі компаниялардың есептілігі пайдаланушыға әрқашан дұрыс ақпарат бере бермейді. Ол іскер талдау үшін салыстырмалы емес, жарамсыз болуы мүмкін, сондықтан ол компанияның қызметі мен қаржылық жағдайы туралы қате және бірдей емес пікірге әкеледі. Ірі компанияларда өз еркімен қолданылатын бухгалтерлік есеп пен есептіліктің

ұлттық жалпы танылған стандартының жүйесін әзірлеудің өзіндік ерекшеліктері бар, бірақ барлық жерде қаржылық есептілікті құрастыруға көшудің бірлігі мен тұрақтылығымен қамтамасыз етті.

Еуропада компаниялардың бухгалтерлік есеп шотының ұлттық жоспарын қолдану міндетті болып табылады. Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін бухгалтерлік есеп шотының жоспарынан ішкі табыс өнім мен ұлттық экономикалық статистиканың басқа көрсеткіштері үшін ұлттық шот жүйесі пайда болды. Есептілік ақпаратының шынайылығы мен сенімділігіне түрлі пайдаланушылар тарапынан сенімділік нығайды. АҚШ-та пайда болған бухгалтерлік есептің ұлттық жалпы қабылданған стандарттары (GAAP) Канадада, Англияда, Мексикада, Италияда кең етек алды. Осы мемлекеттердің әрқайсында GAAP өзіндік ерекшеліктері бар, олар бухгалтерлік есепті енгізу мен қаржылық есептілікті құрастырудың білгілі бірыңғай әдісімен қамтамасыз етті, бұдан басқа, олар басқа ұлттық компаниялардың есептілігімен салыстырмасына кепілдік берді.

Шет мемлекеттерде қарастырылған шоғырландырылған есептілікті құрастырудың кейбір ерекшеліктер көрсеткендей, әрбір мемлекетте есептіліктің осы түрінің күрделі түсінігі мен ұғымына тән ерекшеліктері бар. Осыған байланысты, шоғырландырылған есептілік экономикалық өмірде аса маңызды орын алады, маңыздылығы - оны пайдаланушылар аясының кеңеюінде, біздің ойымызша, оны құрастыру әдісі бір қалыпқа салынуы тиіс. Шоғырландырылған есептілікті құрастырудағы ұлттық ерекшеліктерге әзірленген халықаралық стандарттарға қатысты өзгертулер енгізу қажет. Бұған дәлел, бас компанияның бақылауындағы компанияның жинақ қаржылық есептілігін құрастыру мен ұсыну үшін қолданылатын 27 ХҚЕС Халықаралық қаржылық есептіліктің стандарты «Еншілес компаниялардағы жинақ қаржылық есептілік пен инвестициялар есебі». Стандартта мағыналық мәні бойынша «қаржылық есептілік» терминіне ұқсас келетіні көрсетіледі, сондықтан жинақ қаржылық есептілікті шоғырландырылған есептілік деп атаған дұрыс.

Бас компания (негізгі қоғам) бір немесе бірнеше еншілес компанияның қызметін бақылайды. Ол жинақ (шоғырландырылған) қаржылық есептілікті құрастыруға міндетті.

Еншілес компания (қоғам), егер өзге компания, бас деп аталатын, оның Жарғылық капиталына қатысуға мүмкін нәтижесінде, немесе олардың арасындағы шартқа сәйкес, немесе басқа тәсілмен оның қызметіне бақылауды жүзеге асырса, осындай компаниялармен қабылданатын шешімдерді анықтай алған жағдайда, ол танылады.

Шоғырландырылған балансқа келетін болсақ, бұл шоғырландырудың осы ортасына кіретін барлық компаниялардың жинақ есептілік балансына кіретін шоғырландырылған қаржылық есептіліктің құрамы бөлігі. Еншілес компанияның мүлігі, міндеттемесі мен капиталы сатып алушы алған еншілес компанияны бақылауға іс жүзінде өткен күнінен бастап, сатып алынған еншілес компанияның қаржылық және есеп саясатының басқа түрлерін бақылау мүмкіндігін алғанда, ол шоғырландырылған есептілікке енгізіледі.

Еске сала кететіні, еншілес компанияның мүлігі, міндеттемелері мен капиталы, ол еншілес компания анықтамасына сәйкес келуін тоқтатқан күннен бастап, шоғырландырылған есептіліктен шығарылады. Қалған инвестициялар бұрынғы бас компанияда есептеле береді:

- а) егер компания үлес қатысу әдісі бойынша ассоциацияланған дәрежесіне көшсе;
- б) егер шығарылған компания іс жүзіндегі өзіндік құны бойынша ассоциацияланған компаниялардың дәрежесіне жатпайтын болса [5].

Еншілес компаниядағы инвестициялардың баланстық құны ол еншілес анықтамасына сәйкес келмеген күннен бастап, инвестицияның іс жүзіндегі өзіндік құны ретінде қарастырылады.

Кірістер мен шығындар туралы шоғырландырылған есепке шоғырландырудың осы аталған ортасына кіретін барлық компаниялар қызметінің қаржылық-шаруашылық қызметінің қорытындысын кіргізеді. Еншілес компанияның қорытындысы компанияны сатып алған және оны еншілес деп танылған күнінен бастап кірістер мен шығындар туралы шоғырландырылған есепке кіргізіледі.

Еншілес дәрежесін жоғалтқан (мысалы, сату нәтижесінде) еншілес компания қызметінің қорытындысы бас компания оған бақылауды тоқтатқан күннен бастап, кірістер мен шығындар туралы шоғырландырылған есептілікке кіргізіледі. Еншілес компанияны сатылған күндегі сатудан түскен түсім мен оның нетто-активтерінің баланстық құны бастап арасындағы айырмашылық тиісті есептілік кезеңдегі кірістер мен шығындар туралы шоғырландырылған есептілікте танылады.

Азшылық мүддесі-басқа акция кожайындарының үлесіне кететін, еншілес компанияның қызметі мен таза активтерінің таза қорытындысы. Ол есептік баланста және кірістер мен шығындар туралы есептік баланста жеке статья боп көрінеді. Бас компания осы үлеспен «басқа еншілес компаниялар арқылы» не тікелей, не жанама иелене алмайды.

ХҚЕС шоғырландырылған бухгалтерлік баланста азшылық үлесі бас компанияның міндеттемелері мен капиталында бөлек көрсетіледі. Кірістер мен шығындар туралы шоғырландырылған есептілікте компанияның шоғырландырылған тобындағы азшылық үлесі бөлек көрсетілген.

Егер еншілес компания, компанияның шоғырландырылған тобының аясынан тыс орналастырылған акциялардың кумулятивті артықшылығы болса, бас компания кумулятивті артықшылығы бар акциялар бойынша дивидендтерді жариялауға қарамастан, еншілес компанияның осындай акциялары бойынша дивидендтер сомасына оның түзеткен соң, өзінің кіріс немесе шығыс үлесіне есепке алады.

Біріккен қаржылық есептілік бас компания бақылайтын және оның шоғырландыру саласына кіретін барлық компаниялардың қызметін қамтиды.

Осылай, шоғырландырылған қаржылық есептілік мәселесін теориялық жалпылау қорытындысы практикаға қатысты, дипломдық жобаның келесі тарауларында тереңірек зерттеу керектігін көрсетеді.

Әдебиеттер

1. Алиев М.К., Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие. - Алматы: Казахская академия транспорта и коммуникации им. М.Тынышпаева, 2005. - 194с.
2. Халықаралық қаржылық есептілігі стандарттарына сәйкес бухгалтерлік есеп: оқу құралы / А.С. Садиева, М.К. Жуматов, Э.М. Тлеуова, Б.Ж. Акимова.- Астана: “Қаржы жүйесі органдарының мамандарын даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру орталығы” Акционерлік қоғамы”, 2011. - 393 б.
3. Попова Л.А., Мухарицын О.В. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности по состоянию 1.01.2013 года (тесты и решения к ним): Уч.пос. - Караганда, 2013. - 354 с.
4. Королук Л., Шайтова Н. Финансовый учет. - Издательство «Фолиант», Астана, 2012. - 188б.
5. К.М.Гарифулин, Р.Р. Мансуров Германиядағы шоғырландырылған қаржылық есептілікті құрастыру туралы. // «Бухгалтерлік есеп» журналы // 2014. - № 9. - С. 64-67; № 10. - С. 58-71.



УДК 341.321.1+311.14(64.056.3)

Р.Узгенбаева, магистрант

Научный руководитель: А.Е. Шахарова, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА БЛИЖНЕГО И ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

В настоящее время нынешний уровень развития информационных технологий позволил в полной мере оценить все преимущества автоматизации бухгалтерского учета на предприятиях разного профиля и масштаба. Несмотря на то что каждая компания по-своему индивидуальна, для решения даже самых сложных задач бухгалтерии сегодня достаточно лишь правильно выбрать необходимое программное обеспечение и научиться им пользоваться.

Развитие информационных технологий в бухгалтерском учете способствует повышению эффективности и качества работы бухгалтера, улучшению контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Вместе с тем следует заметить, что никакая система автоматизации

учета не в состоянии полностью заменить бухгалтера. Ведь существует множество вопросов, при решении которых необходима выработка профессионального суждения, которое как раз-таки слабо подвержено автоматизации, ибо основывается, прежде всего, на личном опыте человека.

Современные бухгалтерские программы помогают избегать ошибок в учете, экономить рабочее время, создавать новые возможности в аналитической работе организаций, а также оперативно получать всю нужную информацию для выполнения поставленных задач. Приобретая специальный программный продукт, покупатель ориентируется на профессиональные фирмы, имеющие большой опыт в работе проектирования автоматизации бухгалтерского учета и хорошую репутацию, лицензии и сертификаты качества реализуемых программ. При внедрении программы нужно узнать на какое предприятие она ориентирована: малое, среднее, крупное; следует обратить внимание на отраслевую принадлежность.

Значительный удельный вес среди прикладных программ занимают программы по автоматизации бухгалтерского учета, рынок которых развивается сегодня весьма динамично. Выбор бухгалтерской информационной системы зависит от различных факторов: форм собственности (ТОО, АО, и т.д.); размера предприятия; количества видов деятельности; специфики и объемов учетных и финансовых операций; применяемых средств вычислительной техники и различных средств телекоммуникаций. В нынешнее время информационные системы, предназначенные для автоматизированного ведения бухгалтерского учета в Республике Казахстан, можно условно разделить на три класса:

1. Мини-системы;
2. Универсальные системы для малых и средних предприятий;
3. Комплексные системы, ориентированные на крупные предприятия

Мини-системы предназначены для применения на предприятиях с небольшим оборотом и невысокими требованиями к функциональным возможностям системы, в них учет реализован в суммовом выражении без учета специфики участков учета. Это такие системы, как: ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР, 1С БУХГАЛТЕРИЯ.

Универсальные системы характеризуются глубокой аналитикой. Они осуществляет функции стоимостного учета и ведение всех участков бухгалтерского учета. Это такие системы, как: ЛУКА, ТСВ БУХГАЛТЕРИЯ, ПАРУС и т.д.

Крупные комплексы и системы, ориентированные на крупные предприятия, представляют собой локальные вычислительные сети и характеризуются набором АРМов, ориентированных на определенные участки учета, такие, как: Основные средства, Банковские операции, Касса, Заработная плата, Материалы, Склад и т.д. Характерной чертой таких систем является наличие мощных средств обработки и управления данными, мощных генераторов отчетов входных и выходных форм и т.д. К таким системам относятся ЛУКА-ПРО, ИНТЕГРАТОР, БОСС 1.0, К5-баланс, СУПЕР-МЕНЕДЖЕР и т.д.

При выборе информационной системы учета необходимо учитывать ее эффективность, надежность, адаптивность, стоимостные показатели и т.д.

В качестве сравнения программных продуктов в данной области можно выделить ближнее Зарубежье. Широко известно использование программного продукта 1С: Предприятие в таких странах как: Россия, Украина, Беларусь, Болгария, Молдова, Латвия, Кыргызстан и в Республике Казахстан. Существующие прикладные системы очень разнообразны и неоднородны, поэтому сложно классифицировать современное программное обеспечение по бухгалтерскому учету, но чаще всего специалисты Ближнего Зарубежья выделяют следующие классы программ.

1. Мини-бухгалтерия.
2. Интегрированная бухгалтерская система.
3. Бухгалтерский конструктор.
4. Бухгалтерский комплекс.
5. Бухгалтерия-офис.
6. Системы учета международного уровня.
7. Международные системы.

Отличительной чертой систем класса “Мини-бухгалтерия” является отсутствие инструментов для организации учета по различным участкам (учет заработной платы, учет товарно-материальных ценностей и т.д.), а также небольшой объем учетных операций. Набор функций, реализованных в программах данного класса, ограничен, мини-бухгалтерии позволяют оформлять небольшой набор первичных документов и форм отчетности и предназначены для бухгалтерий численностью в 1-3 человека.

Интегрированные бухгалтерские системы предоставляют пользователям, как правило, более широкие возможности и обеспечивают ведение учета по всем основным участкам. Их отличительной особенностью является возможность организации учета на нескольких компьютерах с объединением данных в одной базе, на основе которой формируется отчетность. Интегрированные бухгалтерские системы также позволяют организовать работу в локальной сети. При этом на каждом компьютере, как правило, работает вся система, а для разделения учета используются лишь определенные ее возможности.

Программы класса “Бухгалтерский конструктор” отличаются наличием развитого языка макропрограммирования и средств настройки, что позволяет адаптировать их к особенностям учета на любом предприятии. Хотя в современных условиях быстрого изменения нормативных документов разработчики систем любого класса стремятся обеспечить гибкость своих программ, чаще всего они ограничиваются возможностью изменять ставки налогов, редактировать текстовые файлы форм первичных документов и т.д. Программы же класса “Бухгалтерский конструктор” предоставляют пользователям возможность изменять методику учета, корректировать учетную политику предприятия, которая предполагает, например, выбор определенных правил оценки запасов товарно-материальных ценностей (ЛИФО, по средневзвешенным или учетным ценам и др.), варианта начисления износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов (исходя из сроков службы и стоимости, в соответствии с нормативными или сметными ставками, в размере 50 или 100 % стоимости при передаче в эксплуатацию) и т.д.

Бухгалтерский комплекс представляет собой систему из отдельных взаимосвязанных АРМ (АРМ “Финансы”, АРМ “Заработная плата”, АРМ “Склад”, АРМ “Торговый зал” и др.), каждое из которых предназначено для автоматизации отдельного участка бухгалтерского учета. Работа отдельных АРМ может быть организована как на одном компьютере, так и на разных машинах, объединенных в локальной вычислительной сети. Совместная работа различных АРМ обеспечивается чаще всего через АРМ главного бухгалтера. Такая организация работы системы позволяет глубже проработать отдельные участки учета и требует меньшей доработки системы конечными пользователями, так как обладает широкими функциональными возможностями.

Программы класса “Бухгалтерия-офис”, помимо учетных функций, решают аналитические задачи, оптимизируют сбыт продукции, управляют закупками сырья, обеспечивают организацию делопроизводства на предприятии, а в некоторых системах - и правовую поддержку бизнеса (благодаря возможности совместной работы со справочными правовыми системами, которые поставляются отдельно от основного модуля). Система предоставляет широкие возможности в области менеджмента и маркетинга, поэтому бухгалтерская составляющая здесь может не быть главенствующей. Больше внимания уделяется взаимосвязи всех составных частей системы и возможности эффективного управления предприятием.

Системы учета международного уровня позволяют организовать учет и провести анализ в соответствии с некоторыми международными стандартами учета (GAAP, IASC). Поскольку совместить отечественные методики с международными сложно, такие системы позволяют сформировать лишь наиболее распространенные формы внутрифирменной отчетности (IncomeStatement, CashFlow) и произвести анализ хозяйственной деятельности по набору ограниченных показателей с использованием несложных методик (например, “BreakEventPoint”). Интерфейс таких программ организован, как правило, на русском и английском языках.

Международные системы поставляются на отечественный рынок программных продуктов иностранными разработчиками и поддерживаются, как правило, местными дистрибьюторами. Разрабатываются международные системы с таким расчетом, чтобы примерно на 90 % удовлет-

ворить основным требованиям законодательства каждой страны, а остальные 10% подлежат модификации в соответствии с местными условиями. Отличительной особенностью этих программ является многоязычность (10–15 языков). Другая особенность – модульность программ, что предполагает наращивание возможностей программы посредством новых модулей, приобретаемых отдельно за дополнительную плату. Международные системы, как и программы класса “Бухгалтерия-офис”, не только представляют пользователю широкие возможности в области организации традиционного бухгалтерского учета, но и позволяют обеспечить управление проектами, системой закупок и продаж и т.д. Кроме возможностей генерации отчетов, настройки меню пользователя и т.п. международные системы могут содержать специфические и несвойственные отечественным программам сервисные возможности. Например, работа программы по таймеру позволяет выполнить длительную обработку данных, резервное копирование и формирование объемных ежедневных отчетов в ночное и нерабочее время.

Для того, чтобы эффективно провести автоматизацию, следует, в первую очередь, хорошо представлять себе, что же такое автоматизированный бухучет.

На первый взгляд все просто и даже такая постановка вопроса кажется несколько надуманной, потому что автоматизированный бухучет – это просто, когда бухучет ведется на компьютере. Вот такое заблуждение и служит причиной большого количества неудачных попыток автоматизации. Следует осознать, что внедрение бухгалтерской программы эффективно только тогда, когда следствием внедрения является повышение эффективности и улучшение качества ведения бухучета на предприятии. Это может выражаться в:

1. Упорядочении бухучета
2. Увеличении количества информации, получаемой от бухгалтерского учета
3. Снижении числа бухгалтерских ошибок
4. Повышении оперативности бухучета
5. Повышении экономичности бухгалтерского учета
6. Другие факторы, зависящие от специфики каждого конкретного предприятия.

Проблемы повышения прибыльности предприятия, эффективности работы персонала, создание оптимальной структуры управления волнуют любого руководителя. Ему приходится принимать решения в условиях неопределенности и риска, что вынуждает его постоянно держать под контролем различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности. Эта деятельность отражена в большом количестве документов, содержащих разнородную информацию. Грамотно обработанная и систематизированная она является в определенной степени гарантией эффективного управления производством. Напротив, отсутствие достоверных данных может привести к неверному управленческому решению и, как следствие, к серьезным убыткам.

Внедрение бухгалтерских пакетов и программ позволяет автоматизировать не только бухгалтерский учет, но и навести порядок в складском учете, в снабжении и реализации продукции, товаров, отслеживать договоры, быстрее рассчитывать заработную плату, своевременно сдавать отчетность.

Компьютер не может заменить опытного и грамотного бухгалтера, но позволит упорядочить бухучет, увеличить количество получаемой информации, повысить оперативность бухучета, уменьшить число арифметических ошибок, оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

Следует отметить, что автоматизация бухучета – это процесс, при котором в результате перевода бухгалтерии на компьютер повышается эффективность и улучшается качество ведения бухучета на предприятии. Значит перед тем как принимать решение об автоматизации бухучета следует выделить, что и как эта автоматизация должна в бухгалтерии улучшить, это и будет целью автоматизации.

Автоматизация бухгалтерского учета на предприятии и подготовка финансовой отчетности в налоговые органы в условиях переходной экономики является одной из наиболее важных задач. Ситуация такова, что сам себе бухгалтерский учет на предприятии может рассматриваться как внутреннее дело предприятия, а основой для оценки финансово-хозяйственной деятельности

предприятия со стороны государства служит отчетность (бухгалтерский баланс многочисленные другие отчетные формы), которая должна ежеквартально предоставляться в налоговую инспекцию по месту регистрации предприятия.

Кроме того, существуют плановые и внеплановые налоговые проверки, при проведении которых могут потребоваться все бухгалтерские документы, включая первичные. Все это обуславливает широкое применение САБУ в современной.

Наиболее мощными, известными и распространенными во всем мире являются комплексные системы автоматизации управления, разработанные фирмами SAP AG, Oracle, Baan, J.D.Edwards, PeopleSoft. Кроме них на рынке стран СНГ продвигается еще около 20 пакетов программ менее известных западных производителей.

Основными принципами зарубежных систем автоматизации управления являются:

1. комплексность подхода к решению задач автоматизации управления;
2. соответствие современным западным стандартам управления и учета;
3. высокий уровень масштабируемости;
4. модульность;
5. интернациональность;
6. полномасштабное использование возможностей современных информационных технологий.

Бухгалтерский учет в крупных предприятиях ведется при помощи современных ERP-систем, позволяющих автоматизировать не только бухгалтерский учет, но и управление производством. ERP-система - это система планирования ресурсов предприятия, которая реализует автоматизацию учета и управления.

Следует отметить преимущества и недостатки программ: 1С (СНГ) и SAP(Зарубежье). О преимуществах 1С.

1. Стоимость внедрения 1С намного ниже, чем SAP.
2. Идеальная локализация и оперативная адаптация под законодательство, которое постоянно меняется, делает 1С привлекательной для большинства предпринимателей.
3. Существует огромное количество отраслей, в которых функционал 1С будет богаче и более приближенный к реалиям, чем SAP.
4. 1С позволяет нашему бизнесу почувствовать мобильность, динамичность и способность бесконечно адаптировать системы учета и управления под нужды.

Недостатки 1С:

1. Нет, или почти нет единой концепции разработки комплексов решений, они разрабатываются разными командами, компаниями-партнерами.
2. Имея высокоскоростные SQL-серверы, 1С работает очень медленно, а если использовать файловый вариант - то даже и говорить о скорости не приходится
3. Стоимость разработок существенно выросла из-за тотального дефицита специалистов, не говоря уже о хороших специалистах.
4. Огромный провал по обучению специалистов, которые ориентируются в последних платформах и прикладных решениях.

Преимущества SAP.

1. Идеальная система для планирования производства, она позволяет учесть множество нюансов технологических процессов также позволяет вести расчеты максимально детализированы.
2. Планирование закупок с учетом потребностей производства позволяет работать just-in-time (но при этом в уме надо держать поправку на поставщиков и форс-мажоры, вроде поломки транспорта).
3. Защита данных
4. В ней возможно настроить доступ к информации для каждого пользователя индивидуально, чтобы избежать умышленного или неумышленного порчи данных.

Недостатки SAP.

1. SAP совершенно не приспособлена к учету странам СНГ.
2. Программистов и франчайзи 1С много, можно выбирать. Программистов для SAP найти сложно. В провинции с этим сложно.

3. Язык 1С прост, что позволяет достаточно легко разрабатывать изменения. Однако, в связи с тенденцией осложнения 1С, как системы, это ее преимущество перед SAP.

4. Чтобы система работала эффективно, регистрация операций должна проводиться в режиме онлайн, для этого у всех пользователей должен быть доступ.

Учитывая вопрос выбора программного продукта многое зависит и от отрасли предприятия, от самого набора функционала, который это предприятие хочет получить. И от региона, в котором может потребоваться локальная поддержка специалистов.

Таким образом, на сегодняшний день одной из основных особенностей рынка ERP-систем является противостояние между российскими и зарубежными разработчиками программ, так как они предлагают однотипные по функциональному содержанию продукты и являются конкурентами. Для своего предприятия в использование можно выбрать как зарубежную программу, так и российскую. Но при работе, как отмечают специалисты, ощутимы различия в комплексной автоматизации. Зарубежные решения, как правило, являются более проработанными и функционально полными, а также содержат прогрессивный управленческий опыт. Отечественные решения являются учетными системами, регистрирующими осуществленные операции, возможности планирования в них представлены слабо. Существенным плюсом российских разработок является относительно невысокая стоимость.

Литература

1. Ивлиев М.К. Пошаговая методика обучения автоматизации бухгалтерского учета. - М.: Интеллект-Сервис, 2004. - 123с.
2. Балабайченко Е.Е., Муштоватый И.Ф. Компьютер для бухгалтера. - М., 2004. - 320с.
3. Быкова Н.В. Автоматизация бухгалтерского учета. Лабораторный практикум. - М., 2008. - 80с.



УДК336.61/64:351.72

Р. Хасенова, магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: **Г.С. Тусибаева**, Ph.D, и.о. доцента
КазУЭФМТ

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ОСНОВНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА, ЕЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В условиях формирования рыночных отношений практически невозможно управлять экономическим механизмом хозяйствующего субъекта без своевременной экономической информации, основная часть которой дает четко налаженная система бухгалтерского учета. Важнейшим объектом бухгалтерского учета является финансовая отчетность предприятия. Умение читать и анализировать отчетность становится естественностью не только профессиональных бухгалтеров, но и менеджеров, аналитиков, консультантов. Вся система бухгалтерского учета, в конечном итоге, сводится к составлению финансовой отчетности, и именно по содержанию имеющейся в ней информации можно судить о положении субъекта на современном рынке, о состоянии его активов, обязательств и других его элементов.

Финансовая отчетность хозяйствующего субъекта - это система итоговых показателей, комплексно характеризующих условия и результаты его работы за отчетный период. Целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах и движения денежных средств предприятия, которая будет полезна широкому кругу пользователей

при принятии ими экономических решений.[2] Финансовая отчетность должна содержать информацию: 1) полезную для инвестиционных решений по предоставлению кредитов; 2) полезную для оценки будущих денежных потоков субъекта; 3) об активах и обязательствах субъекта в связи с предоставленными ему ресурсами и изменениями в ресурсе. Все организации, занимающиеся определенным видом деятельности, подготавливают свою финансовую отчетность. Такая отчетность готовится и представляется не реже одного раза в год и направлена на удовлетворение общих информационных потребностей широкого круга пользователей.

На сегодняшний день данная тема актуальна, так как финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, в обязательном порядке должна добросовестно представлять финансовое положение, финансовые результаты деятельности и движение денежных средств в организации. Организации представляют финансовую отчетность: учредителям (участникам) в соответствии с учредительными документами; органом государственной статистики Республики Казахстан по месту регистрации в органах статистики Республики Казахстан; органам государственного контроля и надзора Республики Казахстан в соответствии с их компетенцией.[1] С развитием рыночных отношений все больше растет потребность в опытных специалистах, в частности, в опытных бухгалтерях, способных грамотно, с максимальной степенью точности, достоверности составить финансовую отчетность. И это приобретает еще более существенное значение из-за увеличения числа пользователей финансовой информацией. Составление финансовой отчетности – самый ответственный, кульминационный момент в работе бухгалтера. На этом этапе подводится итог совершенной работы, выявляются допущенные ошибки и делаются необходимые корректировки.

Проблема изучения финансовой отчетности является актуальной в настоящее время, поскольку совершенствование отчетности субъектов будет способствовать прогрессу в развитии экономики. Финансовая отчетность имеет важное практическое значение не только на уровне предприятий, но и на уровне государства в целом, то есть она является практически единственным систематическим источником финансовой информации о деятельности хозяйствующего субъекта. Ее данные используются для контроля над своевременной и полной оплатой налогов и других платежей в бюджет. Ряд финансовых показателей используется для получения обобщающих данных по экономике страны. Также велика роль отчетности в анализе финансового положения предприятия. Это связано с тем, что предприятия с приобретением самостоятельности несут полную ответственность за результаты своей производственно-предпринимательской деятельности перед собственниками, работниками, коммерческими партнерами и другими контрагентами. Отчетность составляется на основе всех видов текущего учета – бухгалтерского, статистического, оперативно-технического. Тщательное ее изучение раскрывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в работе, помогает наметить пути совершенствования его деятельности. Правильно и вовремя составленная финансовая отчетность способствует охране собственности, поискам путей снижения себестоимости продукции, своевременному взысканию дебиторской и кредиторской задолженности, увеличению доходности и укреплению финансовой устойчивости предприятия.

В послании Президента Республики Казахстан к своему народу «Стратегия Казахстан - 2050» подчеркивается, что главная цель – к 2050 году создать общество благоденствия на основе сильного государства, развитой экономики и возможностей всеобщего труда. Сильное государство особенно важно для обеспечения условий ускоренного экономического роста. Сильное государство занимается не политикой выживания, а политикой планирования, долгосрочного развития и экономического роста.[3] Прежняя система бухгалтерского учета, созданная в годы советской власти, была методически совершенной и слаженной, однако она была нацелена на обслуживание административно-командной системы хозяйствования. Любое предприятие было практически лишено право на инициативу, от него требовалось лишь неуклонное исполнение распоряжений вышестоящего органа управления. В силу этого сложившаяся система бухгалтерского учета не давала и не могла дать той информации, которая необходима для управления предприятием в условиях рыночных отношений, она была оторвана от мировой практики.

В настоящее время в Республике Казахстан ведется большая работа по дальнейшему разви-

тию и совершенствованию бухгалтерского учета, разработке и принятию нормативно-правовых актов, ускорению перехода к его новой системе (международным стандартам), адекватной рыночной экономике. Финансовая отчетность, как известно, является важнейшим объектом аудита, основное предназначение которого заключается в установлении достоверности ее данных. Основными требованиями, которые предъявляются к отчетности, являются правдивое и точное отражение действительных результатов деятельности предприятия, строгая увязка всех показателей, согласованность бухгалтерской и оперативно-статистической отчетности, соблюдение методологических и других положений. Важным требованием, предъявляемым к отчетности, является ее прозрачность, понимание данных отчетности инвесторами и акционерами.

Отчетность предприятий подразделяется на оперативно-статистическую и финансовую. Оперативно-статистическая отчетность характеризует отдельные стороны производственной и финансовой деятельности предприятия по данным бухгалтерского и оперативно-статистического учетов. Финансовая отчетность характеризует производственную и финансовую деятельность предприятий, исходя из данных синтетического и аналитического учета, подтвержденных первичными документами и учетными записями в учетных регистрах. Финансовая отчетность представляет собой информацию о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении индивидуального предпринимателя или организации.

Финансовая отчетность, за исключением отчетности государственных учреждений, включает в себя:

- 1) бухгалтерский баланс;
- 2) отчет о прибылях и убытках;
- 3) отчет о движении денежных средств;
- 4) отчет об изменениях в капитале;
- 5) пояснительную записку.

Порядок составления финансовой отчетности и дополнительные требования к ней устанавливаются в соответствии с международными стандартами, международным стандартом для малого и среднего бизнеса и требованиями законодательства Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности.[1] Объем, формы и порядок составления финансовой отчетности государственных учреждений, за исключением Национального Банка Республики Казахстан, устанавливаются бюджетным законодательством Республики Казахстан.[1] Финансовая отчетность подписывается руководством и главным бухгалтером организации, индивидуальным предпринимателем. Финансовая отчетность организации, в которой бухгалтерский учет ведется бухгалтерской организацией или профессиональным бухгалтером, подписывается руководством, а также руководителем бухгалтерской организации или профессиональным бухгалтером. Финансовая отчетность организации публичного интереса подписывается руководством и главным бухгалтером, являющимся профессиональным бухгалтером.[1] Финансовая отчетность юридического лица является открытой к публикации для заинтересованных пользователей. Достоверность годовой финансовой отчетности подтверждается независимым аудиторским заключением, представляемым юридическим лицом или индивидуальным аудитором.

Таким образом, финансовая отчетность субъекта в современных рыночных условиях является основной базой экономической информации для пользователей. Практически это единственный систематизированный источник финансовой информации о деятельности хозяйствующего субъекта, необходимых для принятия управленческих решений.

Финансовая отчетность по международным стандартам в Казахстане – необходимость. Это согласуется со стратегией президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева о вхождении в 50 наиболее развитых стран мира, что невозможно сделать без надлежащей современной системы финансовой отчетности. Важно отметить, что, несмотря на то, что Казахстан давно перешел на международные стандарты, требует изучения и, следовательно, заимствования положительной мировой практики, в связи с чем планируется продолжить активное участие в международном развитии системы финансовой отчетности.

Литература

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» № 234-III от 28.02.2007 г. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.04.2016 г.)
2. Международные стандарты финансовой отчетности. Комитет по международным стандартам финансовой отчетности, на 01 января 2016 г.
3. Послание Президента Республики Казахстан – лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан – 2050», Астана, Акорда, 2012 год.



УДК 657.3

*А. Шайкен, магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: Г.М. Сагиндыкова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Особенности методики аудита расчетов с персоналом по оплате труда во многом обусловлена спецификой данного участка бухгалтерского учета в коммерческих организациях. Учет труда и заработной платы по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии, поэтому и аудит расчетов с персоналом по оплате труда также, несомненно, является актуальным. Заработная плата - основной источник дохода рабочих и служащих, с ее помощью осуществляется контроль за мерой труда и потребления, она используется как важнейший экономический рычаг управления экономикой. В настоящее время законодательство непрерывно совершенствуется, появляются новые документы и инструкции, имеющие отношение к расчетам по оплате труда на предприятиях всех форм собственности, что приводит к усложнению расчетов, увеличению их трудоемкости, необходимости контроля расчетов как внутри предприятий и организаций, так и при проведении аудиторских проверок [1, с.8]. Основным путем решения проблем при проверке этого раздела учета - это выработка и постоянное совершенствование методики аудита операций по оплате труда и расчетам с персоналом предприятия. При этом задача состоит в том, чтобы разработать необходимые конкретные процедуры и дать подробное описание порядка их проведения. Трудовым кодексом Республики Казахстан определяются общие условия оплаты труда рабочих и служащих. Вопросы оплаты труда на предприятиях регулируются путем принятия внутренних нормативных документов и осуществляются в соответствии с законодательством РК о труде. К важнейшим из них относятся трудовой договор (контракт), коллективный договор, локальные нормативные акты.

Учет расчетов с персоналом по оплате труда имеет целый ряд особенностей: это и большое количество нормативных актов и документов, и ежемесячный характер выплаты, и определение минимального размера заработной платы, и начисление налогов, и т.д. [2, с.10].

При аудиторской проверке нами рекомендуется использование единого методологического приема, заключающегося в унификации общей схемы проведения проверки, обобщающей сложный и многосторонний процесс аудита. В самом общем виде схема включает в себя:

- нормативные акты, на основе которых аудитором проводится проверка, данные акты включают в себя акты, как в области аудиторской деятельности, так и в области бухгалтерского учета, налогообложения, финансов.
- постановку и понимание цели проверки.
- определение источников информации, используемых в ходе проверки.

- четкое формулирование задач, которые должен решить аудитор в ходе проверки.
- методики, применяемые в ходе аудита.
- использование перечней типичных нарушений, выявляемых в ходе аудита.

Установив объекты аудита, аудитору необходимо разграничивать нормативные акты, регламентирующие порядок аудиторской проверки и ее методику, и акты, используемые в ходе проверки, в соответствии с которыми бухгалтеры отражали хозяйственные операции, связанные с расчетами с персоналом по оплате труда.

Целью аудита операций по оплате труда является формирование мнения о достоверности финансовой отчетности аудируемых лиц и пояснениях к ней в области расчетов с персоналом и ответственности порядка ведения бухгалтерского учета этих операций законодательству РК.

В свою очередь можно выделить следующие задачи, решаемые в ходе аудиторской проверки операций по оплате труда: оценка системы внутреннего контроля в части операций по расчетам с персоналом; оценка качества проведенной инвентаризации операций по оплате труда; получение аудиторских доказательств наличия операций по расчетам с персоналом; проверка полноты и правильности документального оформления и отражения в бухгалтерском учете операций по расчетам с персоналом; проверка правильности и полноты представления и раскрытия информации об операциях по оплате труда в финансовой отчетности; проверка налогообложения операций по расчетам с персоналом.

В качестве основных направлений аудита расчетов по оплате труда можно выделить оценку существующей в организации системы расчетов с персоналом и ее эффективности; оценку состояния синтетического и аналитического учета операций по оплате труда и расчетов с персоналом организации в проверяемом периоде; оценку полноты отражения совершенных операций в бухгалтерском учете; проверку соблюдения организацией налогового законодательства по операциям, связанным с расчетами по оплате труда; проверку соблюдения организацией законодательства по расчетам с внебюджетными фондами, по социальному страхованию и обеспечению [3, с.33].

Методика аудита операций по оплате труда и расчетов с персоналом включает четыре этапа: оценку системы внутреннего контроля операций по оплате труда; выборку; проведение аудиторских процедур; обобщение результатов проверки.

В соответствии с международными стандартами аудитору следует дать оценку системе внутреннего контроля в проверяемой организации, что необходимо для установления вероятности возникновения ошибок, влияющих на достоверность показателей финансовой отчетности. На основе такой оценки определяют содержание, масштаб и количество аудиторских процедур. Эффективно построенная система учета должна: гарантировать, что хозяйственные операции верно отражены во времени; позволить правильно измерить объем операции; помочь составить бухгалтерскую проводку, адекватную содержанию операции; ограничить возможность появления умышленных нарушений и злоупотреблений [4, с.718].

При получении аудиторских доказательств аудитор должен использовать профессиональное суждение для оценки аудиторского риска и разработки аудиторских процедур, обеспечивающих снижение такого риска до приемлемо низкого уровня. Для обоснованного выражения своего мнения о правильности ведения операций по расчетам с персоналом и их достоверности аудитор должен получить достаточные для этого аудиторские доказательства.

При проведении аудита операций по соблюдению трудового законодательства и расчетов по оплате труда используют следующие методы и приемы: проверка арифметических расчетов клиента; проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций, подтверждение; устный опрос персонала, руководства экономического субъекта и независимой (третьей) стороны; проверка документов, прослеживание, аналитические процедуры. Проверка арифметических расчетов клиента используется для подтверждения достоверности арифметических подсчетов сумм по оплате труда персонала и точности отражения их в бухгалтерских записях. Проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций позволяет аудиторской организации осуществлять контроль за учетными работами, выполняемыми бухгалтерией, и корреспонденцией счетов по оплате труда. Подтверждение используется для получения информации о реальности остатков

на счетах расчетов по оплате труда с бюджетом и внебюджетными фондами. Устный опрос используется в ходе получения ответов на вопросник аудитора при предварительной оценке состояния учета расчетов с персоналом по оплате труда, а также в процессе их проверки, при уточнении у специалистов отдельных совершенных хозяйственных операций, вызывающих сомнение.

Проверка документов позволяет аудитору убедиться в реальности определенного документа. Рекомендуются выбрать определенные записи в бухгалтерском учете и проследить отражение операций в учете вплоть до того первичного документа, который должен подтверждать реальность и целесообразность выполнения этой операции. Прослеживание используется при изучении кредитовых оборотов по аналитическим счетам, ведомостям, отчетам, синтетическим счетам, отраженным в Главной книге, обращая внимание на нетиповые корреспонденции счетов. Аналитические процедуры используются при сопоставлении фонда заработной платы отчетного периода с данными предыдущих периодов. На основании записей, произведенных в рабочих документах, составляется аудиторское заключение. Типичные ошибки, которые выявляются в ходе проверки расчетов с персоналом по оплате труда и прочим операциям, могут включать в себя отсутствие обязательных системных документов, связанных с оплатой труда; несоблюдение условий труда, предусмотренных Трудовым кодексом РК; несоответствие начисленной заработной платы или стимулирующих выплат условиям трудовых договоров, действующих в организации положениям; неправильное начисление доплат, установленных Трудовым кодексом РК; неправильное исчисление среднего заработка, причитающихся работнику компенсаций; отсутствие документов, подтверждающих начисление и удержание заработной платы; ненадлежащее ведение учета [5, с.45].

Итак, осуществляя проверку, аудитор должен детально проанализировать первичные документы, убедиться в полной взаимосвязке формулировок, показателей и цифровых значений в конкретных документах. Их следует проверять как по форме, так и по существу, а также производить арифметический контроль данных, отраженных в первичных документах.

Таким образом, особенности методики аудита расчетов по оплате труда обусловлены большим количеством нормативных актов и документов по учету заработной платы, постоянно меняющимся законодательством в области расчетов с персоналом, что требует их учета при проведении проверки. Выработанная нами методика базируется на унифицированной схеме проведения проверки. При ее разработке нами была систематизирована нормативно-правовая база, регламентирующая порядок проведения проверки, предложена классификация источников информации для проведения аудита учета операций с персоналом в разрезе пяти направлений, таких как:

- 1) базовые документы, регламентирующие методику ведения учета операций по оплате труда;
- 2) первичные документы;
- 3) регистры аналитического и синтетического учета;
- 4) формы бухгалтерской отчетности;
- 5) прочие документы.

В рамках предложенной методики определены основные этапы аудита и действия аудиторов на каждом из этапов. Выработанная нами в ходе исследования методика аудита учета расчетов с персоналом по оплате труда и практические рекомендации по ее реализации позволят повысить качество аудита по данному участку учета, а также оказания сопутствующих аудиту услуг, прочих услуг в области аудиторской деятельности.

Литература

1. Нарегеева А.Б. Анализ изменений в системе оплаты труда работников // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 2. С. 8-11.
2. Казиева А.Д. Общие принципы бухгалтерского учета оплаты труда // Бухгалтерский учет в некоммерческих организациях. 2014. № 6. С. 10-13.
3. Беспалов М.В. Особенности расчета и начисления взносов на обязательное пенсионное (социальное, медицинское) страхование // Бухгалтерский учет в некоммерческих организациях. 2014. № 5. С. 33-41
4. Богатая И.Н., Лосик К.И. Развитие методики аудита расчетов с персоналом по оплате труда в коммер-



ӘОЖ 336.226.11(574):336.227

Ә. Шаймерден

Ғылыми жетекші: А.А. Қажмұхаметова, э.ғ.к., аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

РЕЗИДЕНТ ЕМЕС ЖЕКЕ ТҮЛҒАЛАРДЫҢ ТАБЫСТАРЫНА САЛЫҚ САЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Резидент емес жеке тұлғаның мынадай табыстарына Қазақстан Республикасының Салық Кодексінің 194-бабында көрсетілген ставкалар бойынша төлем көзінен жеке табыс салығы салынады:

1) Қазақстан Республикасының аумағында тауарларды өткізуден түскен табыстар, сондай-ақ сыртқы сауда қызметін жүзеге асыру шеңберінде Қазақстан Республикасындағы, одан тысқары жерлердегі тауарларды өткізуден түскен табыстар;

2) Қазақстан Республикасының аумағында жұмыстарды орындаудан, қызметтер көрсетуден түскен табыстар;

3) егер резидент емес заңды тұлғаның мұндай акциялары, қатысу үлестері немесе активтері құнының 50 және одан да көп процентін Қазақстан Республикасындағы мүлік құрайтын болса, резидент емес шығарған акцияларды, сондай-ақ резидент емес заңды тұлғаның жарғылық капиталына қатысу үлестерін өткізу кезіндегі құн өсімінен түсетін табыстар;

4) талап ету құқығын берген салық төлеуші үшін – Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидентке немесе резидент емеске борышты талап ету құқықтарын беруден түсетін табыстар;

5) резидент заңды тұлғадан, сондай-ақ Қазақстан Республикасында орналасқан пайлық инвестициялық қорлардан түсетін дивидендтер нысанындағы табыстар;

6) Қазақстан Республикасында орналасқан мүлікті жалға беруден түсетін табыстар;

7) Қазақстан Республикасында орналасқан жылжымайтын мүліктен алынатын табыстар;

8) халықаралық тасымалдарда, сондай-ақ Қазақстан Республикасының ішіндегі тасымалдарда көлік қызметін көрсетуден түсетін табыстар;

9) резидент емес жеке тұлғаның жұмыс беруші болып табылатын резидентпен немесе резидент емеспен жасасқан еңбек шарты бойынша Қазақстан Республикасындағы қызметтен түсетін табыстары;

10) өздеріне резидентке қатысты жүктелген басқарушылық міндеттерді орындауға байланысты, мұндай міндеттерді нақты орындайтын жеріне қарамастан, басшының гонорарлары және басқару органының (директорлар кеңесінің немесе өзге де органның) мүшелері алатын өзге де төлемдер[1]. Резидент емес тұлғалардың еңбекақы есебі: Резидент емес жеке тұлғаның жалақысынан жеке табыс салығы 10% мөлшерінде ұсталынады, тек ең төменгі жалақы мөлшері шегерілмейді, 2016 жылға ең төменгі жалақы мөлшері – 22 859 теңге.

Қызметі Қазақстан Республикасында тұрақты мекеме құрмайтын резидент еместің шетелдік персоналды ұсынуы кезінде мұндай персоналдың Қазақстан Республикасындағы қызметінен алынған табысына төлем көзінен жеке табыс салығы салынады.

Бұл ретте резидент емес жеке тұлғалардың табыстары, оның ішінде Қазақстан Республикасындағы қызметіне байланысты мұндай персонал алатын өзге материалдық пайда жеке табыс салығын салу объектісі болып табылады.

Шетелдік персонал табысынан төлем көзінен жеке табыс салығын ұстауды салық агенті резидент емес заңды тұлғаға шетелдік персоналды ұсыну жөніндегі қызметтер үшін табыс төленген кезде жүргізеді.

Жеке табыс салығын төлеуді резидент емес жеке тұлға салық кезеңінде жеке табыс салығы бойынша декларацияны табыс ету үшін белгіленген мерзімнен кейінгі күнтізбелік он күннен кешіктірмей дербес жүргізеді.

Жеке табыс салығы бойынша декларацияны төлем көзінен жеке табыс салығы салынбайтын табыстарды Қазақстан Республикасындағы көздерден алатын резидент емес жеке тұлға салық төлеушінің болатын (тұрғылықты) жеріндегі салық органына есепті салық кезеңінен кейінгі жылдың 31 наурызынан кешіктірмей табыс етеді.

Ағымдағы салық кезеңінен кейінгі жылдың 31 наурызына дейін Қазақстан Республикасының аумағына кейіннен кірместен ағымдағы салық кезеңі ішінде Қазақстан Республикасынан тысқары жерлерге шығу жағдайында, резидент емес жеке тұлға жеке табыс салығы бойынша декларацияны табыс етуге және ағымдағы салық кезеңі ішінде жеке табыс салығын төлеуге құқылы[2].

Аванстық төлемдерді және жеке табыс салығын төлеу тәртібі мен мерзімдері

1. Мынадай резидент емес жеке тұлғалар:

1) Қазақстан Республикасында тұрақты мекеме арқылы жеке кәсіпкерлік қызметтен табыс түсіретін резидент емес жеке тұлғалар;

2) төлем көзінен табыс салығы салынатын табыстарды қоспағанда, осы Кодекстің 149-151-баптарында көзделген өзге де табыстарды қоса отырып, осы Кодекстің 178-бабының 14-17 тармақшаларында белгіленген табыстарды алатын резидент емес жеке тұлғалар жеке табыс салығын аванстық төлемдерді енгізу жолымен төлейді.

2. Осы баптың 1-тармағында аталған резидент емес жеке тұлға өз қызметін жүзеге асырған кезең үшін жеке табыс салығы бойынша аванстық төлемдерді осы Кодексте белгіленген тәртіппен мерзімдерде төлейді.

3. Резидент емес заңды тұлғаның Қазақстан Республикасында қызметін жүзеге асыруы кезеңінде тең үлеспен төленетін жеке табыс салығы бойынша аванстық төлем сомалары жеке табыс салығының болжамды сомасы туралы мәлімдемеде аталған салық сомасын негізге ала отырып анықталады.

Осы баптың 1-тармағының 2 тармақшасында аталған резидент емес заңды тұлғалар жеке табыс салығының болжамды сомасы туралы мәлімдемеге жеке еңбек шартын (келісім-шарт) немесе салық салынатын табыстың мәлімделген сомасын растайтын азаматтық-құқықтық сипаттағы өзге де шартты қоса беруге міндетті.

4. Аванстық төлемдердің енгізілген сомалары ағымдағы салық кезеңі үшін резидент емес жеке тұлғаға есептелген жеке табыс салығын төлеу есебіне жатқызылады.

5. Түпкілікті есеп айырысу және жеке табыс салығын төлеу салық кезеңі үшін жеке табыс салығы бойынша декларация тапсырған күннен бастап он жұмыс күні ішінде, бірақ Қазақстан Республикасынан кеткенге дейін он жұмыс күнінен кешіктірмей жүргізіледі.

Резидент еместі салық төлеуші ретінде тіркеу ерекшелігі.

Филиал, өкілдік ашпай, қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлға салық төлеуші ретінде тіркелу үшін Қазақстан Республикасында тұрақты мекеме арқылы қызметін жүзеге асыра бастаған күннен бастап күнтізбелік отыз күн ішінде тұрақты мекеме орналасқан жері бойынша салық органына мынадай:

1) құрылтай;

2) мемлекеттік тіркеу нөмірін (немесе оның аналогын) көрсете отырып, резидент еместі инкорпорация еліндегі мемлекеттік тіркеуді растайтын;

3) бар болған жағдайда салықтық тіркеу нөмірін (немесе оның аналогын) көрсете, резидент еместі инкорпорация еліндегі салықтық тіркеуді растайтын құжаттардың нотариат куәландырған көшірмелерін қоса бере отырып, тіркеу есебіне қою туралы салықтық өтініш беруге міндетті.

Қазақстан Республикасында жылжымайтын мүлік сатып алушы салық агенті болып табылатын резидент емес мүлік сатып алғанға дейін салық төлеуші ретінде тіркелу үшін жылжымайтын

мүліктің орналасқан жері бойынша салық органына мынадай:

1) резидент емес жеке тұлғаның жеке басын куәландыратын немесе резидент емес заңды тұлғаның құрылтай құжаттарының;

2) резидент емес заңды тұлға үшін мемлекеттік тіркеу нөмірін (немесе оның аналогын) көрсете отырып, резидент еместі инкорпорация еліндегі мемлекеттік тіркеуді растайтын;

3) бар болған жағдайда салықтық тіркеу нөмірін (немесе оның аналогын) көрсете, резидент еместі инкорпорация (азаматтық) еліндегі салықтық тіркеуді растайтын құжаттардың нотариат куәландырған көшірмелерін қоса бере отырып, тіркеу есебіне қою туралы салықтық өтініш беруге міндетті. Қазақстан Республикасында резидент еместер Салық Кодексінің ережелеріне сәйкес Қазақстан Республикасындағы көздерден түсетін табыстардан салық төлейді[3].

«Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі)» Қазақстан Республикасының 2008 жылғы 10 желтоқсандағы № 99-IV Кодексінің 200-1-б. сәйкес Резидент емес жеке тұлғаның мынадай табыстары салық салуға жатпайды:

1) Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің лицензиясы негізінде олардың банктердегі және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдардағы салымдары бойынша резидент емес жеке тұлғаларға төленетін сыйақылар;

2) сыртқы сауда қызметі жөніндегі келісімшартқа байланысты Қазақстан Республикасының аумағында көрсетілген қызметтерді қоспағанда, осы сыртқы сауда қызметі шеңберінде Қазақстан Республикасының аумағына тауарлар жеткізумен байланысты төлемдер;

3) резидент сатып алушылар төлеген сатып алу кезіндегі борыштық бағалы қағаздар бойынша жинақталған (есептелген) сыйақылар сомалары;

4) Қазақстан Республикасының Үкіметі бекіткен тізбеге енгізілген жеңілдікті салық салынатын мемлекетте тіркелген тұлғаларға төленетіндерді қоспағанда, бір мезгілде мынадай:

- дивидендтерді есептеу күніне салық төлеушінің дивидендтер төленетін акцияларды немесе қатысу үлестерін үш жылдан астам иеленуі;

- дивидендтер төлейтін заңды тұлғаның дивидендтер төленетін кезең ішінде жер қойнауын пайдаланушы болып табылмауы;

- дивидендтер төлейтін заңды тұлға активтері құнының 50 пайыздан азын дивидендтер төлеу күніне жер қойнауын пайдаланушылар (жер қойнауын пайдаланушы) болып табылатын тұлғалардың (тұлғаның) мүлкі құрау талаптары орындалған кездегі дивидендтер.

5) ашық пайлық инвестициялық қорлардың пайлары бойынша оларды осы қордың басқарушы компаниясы сатып алған кездегі табыстар;

6) осындай дивидендтер мен сыйақылар есебіне жатқызу күніне Қазақстан Республикасының аумағында жұмыс істейтін қор биржасының ресми тізімінде болатын бағалы қағаздар бойынша дивидендтер мен сыйақылар;

7) мемлекеттік эмиссиялық бағалы қағаздар, агенттік облигациялар бойынша сыйақылар және мемлекеттік эмиссиялық бағалы қағаздар мен агенттік облигацияларды өткізу кезіндегі құн өсімінен түсетін табыстар;

8) Қазақстан Республикасының Үкіметі бекіткен тізбеге енгізілген жеңілдікті салық салынатын мемлекетте тіркелген тұлғалардың табыстарын қоспағанда, бір мезгілде мынадай:

- акцияларды немесе қатысу үлестерін өткізу күніне салық төлеушінің осы акцияларды немесе қатысу үлестерін үш жылдан астам иеленуі;

- эмитент заңды тұлғаның немесе қатысу үлесі өткізілетін заңды тұлғаның немесе қатысу үлесін консорциумда өткізетін осындай консорциумға қатысушының жер қойнауын пайдаланушы болып табылмауы.

Жерасты суларын өз мұқтажы үшін өндіру құқығына ие болғандықтан ғана жер қойнауын пайдаланушы болып табылатын осындай пайдаланушы осы тармақшаның мақсатында жер қойнауын пайдаланушы болып танылмайды;

9) өткізу күні осы қор биржасының ресми тізімдерінде болатын бағалы қағаздарды Қазақстан Республикасының аумағында жұмыс істейтін қор биржасында немесе шетелдік қор биржасында ашық сауда-саттық әдісімен өткізу кезіндегі құн өсімінен түсетін табыстар;

10) осы Кодекстің 192-бабы 1-тармағының 3) және 4) тармақшаларында көрсетілген табыстарды қоспағанда, Қазақстан Республикасынан тысқары жерлерде жұмыстарды орындаудан, қызметтер көрсетуден түсетін табыстар;

11) ислам банкінде орналастырылған инвестициялық депозит бойынша табыс;

12) Қазақстан Республикасында табысы аз азаматтарды қолдауға (оларға көмек көрсетуге) бағытталған, Қазақстан Республикасы қатысушысы болып табылатын үкіметаралық келісім шеңберіндегі грант қаражаты есебінен жүргізілетін төлемдер;

13) осы Кодекстің 135-1-бабының 1-тармағында көрсетілген дербес білім беру ұйымы тұруға, медициналық сақтандыруға, Қазақстан Республикасынан тысқары жердегі тұрғылықты жерінен Қазақстан Республикасында қызметін жүзеге асыратын жерге дейін және қайтар жолында әуе көлігімен ұшуға жұмсаған шығыстарды төлеу (өтеу) түрінде іс жүзінде жүргізген;

14) борышты кешіру осы Кодекстің 90-бабының 2-1-тармағында белгіленген тәртіппен және жағдайларда жүргізілген кредит (қарыз) бойынша берешек сомасы.

Резиденттер мен резидент емес Қазақстан Республикасында белгіленген өзге де салықтарды және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді осындай міндеттемелер туындаған кезде төлейді.

Қазақстан Республикасында тұрақты болатын немесе Қазақстан Республикасында тұрақты болмайтын, бірақ өмірлік мүдделерінің орталығы Қазақстан Республикасында орналасқан жеке тұлғалар Салық Кодексінің мақсатында Қазақстан Республикасының резиденттері деп танылады.

Егер жеке тұлға ағымдағы салық кезеңінде аяқталатын кез келген үздіксіз он екі айлық кезеңде кемінде күнтізбелік бір жүз сексен үш күн (келу және кету күндерін қоса алғанда) Қазақстан Республикасында болса, ол ағымдағы салық кезеңі үшін Қазақстан Республикасында тұрақты болған жеке тұлға деп танылады[4].

1-кесте. Резидент емес жеке тұлғалардың табысы

Резидент емес жеке тұлғалардың табысы		
Дивиденттер, өсу құны, сыйақылар, роялти, тәуекел сақтандыру шарттарының сақтандыру премиялары бойынша салық ставкасы 15%	ҚР еңбек шарты бойынша қызметі, оның ішінде материалдық пайда бойынша салық ставкасы 10%	Қайта сақтандыру тәуекелдері шарттары бойынша сақтандыру сыйлықақыларын, халықаралық тасымалдау үшін қызмет көрсетуден түскен табысты қоспағанда, барлық өзге де кіріс бойынша салық ставкасы 20%

Қайта сақтандыру тәуекелдері шарттары бойынша сақтандыру сыйлықақылары, халықаралық тасымалдау үшін қызмет көрсетуден түскен табыс бойынша салық ставкасы 5% құрайды.

Халықаралық шартты тұрақты мекеме арқылықызметтен түскен таза табысқа салық салуға қатысты қолдану тәртібі

1. Егер резидент емес тұрақты мекеме арқылы Қазақстан Республикасындағы қызметтен түскен таза табысты түбегейлі алушы болса және тиісті халықаралық шарттың ережелерін қолдануға құқылы болса, мұндай резидент еместің резиденттікті растайтын құжат негізінде халықаралық шарттың ережелерін қолдануға өтініш бермей-ақ таза табысқа салық салуға қатысты халықаралық шарт ережелерін қолдануға құқығы бар.

2. Резидент емес заңды тұлға корпорациялық табыс салығы бойынша декларацияда ставканы, таза табысқа салынатын салық сомасын және оның негізінде тиісті салық ставкасы қолданылған халықаралық шарттың атауын көрсетуге міндетті.

3. Халықаралық шарттың ережелерін дұрыс қолданбауы мемлекеттік бюджетке салықты төлемеуге немесе толық төлемеуге әкеп соққан жағдайда салық төлеуші Қазақстан Республикасының заң актілеріне сәйкес жауапты болады[5].

Резидент еместің Қазақстан Республикасының аумағында резидент еместің негізгі қызметінен

ерекшеленетін дайындық және көмекші сипаттағы қызметті жүзеге асыруы, егер мұндай қызмет үш жылдан аспайтын болса, тұрақты мекеме құруға алып келмейді.

Егер резидент емес Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметін тәуелді агент (жеке немесе заңды тұлға) арқылы жүзеге асырса, онда мұндай резидент емес тәуелді агент ол үшін жүзеге асыратын кез келген қызметке байланысты тұрақты мекемесі бар резидент емес ретінде қарастырылатын болады.

Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес құрылған резидент емес заңды тұлғаның еншілес ұйымы, егер еншілес ұйым мен резидент емес заңды тұлға арасында қатынастар туындаса, резидент емес заңды тұлғаның тұрақты мекемесі ретінде қарастырылады. Өзге жағдайларда резидент емес заңды тұлғаның еншілес ұйымы резидент емес заңды тұлғаның тұрақты мекемесі ретінде қарастырылмайды.

Әдебиеттер

1. Сұлтанова Б.Б. Салық есебі: Оқу құралы. - Алматы: Экономика, 2008. - 240с.
2. Жақыпбеков Д.С. Кәсіпорынның есеп және салық саясаты. Оқу құралы. - Алматы; Экономика, 2013. - 358б.
3. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы 2008 жылғы 10 желтоқсандағы № 99-IV Салық кодексі (Салық кодексі) (2016.26.07. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен) // www.online.zakon.kz
4. Жақыпбеков Д.С. Қазақстандық кәсіпорындардағы салық салу, салық есебі мен есептілігін ұйымдастыру: Оқу құралы. - Алматы; Экономика, 2009. - 354 б.
5. Крамаренко Т.Н., Қомбарова А.М. Салық және салық салу: Оқулық. 2-басылым. - Астана: Фолиант, 2011. - 344 б.



УДК: 657.1.012.1 (657.124) : 930.24

А.Шалабаева

*Научный руководитель: Л.Ж. Айтхожина, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Сейчас трудно определить, кто был изобретателем бухгалтерского учета. Можно лишь утверждать, что система двойной записи начала проявляться в XIII-XIV вв. в некоторых городах Северной Италии. Первое свидетельство полной системы двойной бухгалтерии, датированное 1340 г., обнаружено в муниципальных записях Генуи. Считается, что первая систематизация учета была проведена францисканским монахом Лукой Пачоли, который большую часть своей жизни преподавал в университетах Перуджи, Флоренции, Болоньи.

Книга, которую он написал, называлась «Summa de Arithmetica, Geometrica, Proportioni et Proportionalita». Она появилась в свет в Венеции в 1494 г., всего лишь два года спустя после того, как Колумб ступил на землю Америки. «Summa» была посвящена главным образом математике, но включала раздел о двойной бухгалтерии, который назывался «Particularis de Computis et Scripturis» и стал первой публикацией на эту тему. Книга раскрывает смысл учетных записей, а ее толкования уместны и актуальны и по сей день, хотя были сделаны 500 лет назад.

Дебет, кредит, проводки, регистры, счета, баланс, отчет о прибылях и убытках – истоки всех этих терминов восходят к эпохе Возрождения. Бухгалтерский учет, следовательно, может претен-

довать на столь же благородное происхождение, что и большинство гуманитарных наук. Современные бухгалтеры могут гордиться своим наследством, частью которого является богатый словарь. Термины «дебет», «дебиторы», «дебетование» происходят от латинской основы *debere*, т.е. «должен». Термин «кредит» происходит от того же корня, что и *creed*, означающее «нечто, чему некто верит». Например, христианское утверждение о вере известно как Вероучение Апостолов (Apostles' Creed). Этот термин также обозначает людей, дающих займы, – кредиторов, которые полагаются на веру должника[1].

В то время как сложившиеся в различных странах мира традиции и законодательные нормы способствовали появлению различных моделей финансового учета, последние тенденции к интеграции и глобализации экономики в мировом масштабе выявили необходимость сблизить существующие модели учета. Уже после Второй мировой войны произошли значительные изменения в практике ведения бизнеса, вызванные, в первую очередь, расширением сферы влияния транснациональных компаний и развитием международных рынков капитала.

За последние 25 лет роль транснациональных компаний (ТНК) претерпела серьезные изменения. Сейчас они занимают доминирующее положение на большинстве сегментов рынка, оказывая влияние на страны, правительства и людей. Многообразие учетных практик создает определенные проблемы при ведении международного бизнеса, поскольку постоянно приходится приспосабливаться к традициям и нормативным актам страны-партнера. В ряде случаев сложность разработки единой учетной политики компании связана с присущими ТНК особенностями. Чем в большем количестве стран имеются представительства ТНК, тем больше сложностей возникает при разработке единой стратегии.

Создание международных рынков капитала также привело к необходимости сблизить существующие методики учета. До Второй мировой войны все потребности в финансировании удовлетворялись за счет внутренних источников. Однако после войны ситуация резко изменилась. Значительному росту международных рынков капитала способствовали специальные программы помощи восстановлению разрушенных стран. В настоящее время хорошо известны такие рынки капитала, как «Евродоллар», «Евровалюта», «Азиатский доллар», на которых представлены компании США, Японии, Великобритании и других развитых стран мира. То, что рынки капитала теперь взаимосвязаны, стало очевидным после кризисов фондового рынка, произошедших в 1987 и 1998 годах и затронувших практически все ведущие рынки мира [2].

Тенденция к глобализации рынков капитала делает необходимым создание единой системы финансового учета. Осознание этой необходимости является важным шагом вперед по направлению к созданию международных стандартов учета и аудита. В противном случае дальнейшее развитие международных рынков капитала ставится под вопрос, поскольку разнообразие систем учета затрудняет выбор эффективного объекта для инвестирования.

Принято сопоставлять национальные правила учета с теми, что действуют в США (USGAAP). Но из этой привычки не следует делать вывод, что правила учета в США лучше во всех или хотя в каком-то отношении. Это, в частности, подтверждается скандалом с американской компанией Enron, в котором наглядно проявилось несовершенство американских стандартов консолидации отчетности. Кроме того, американские стандарты отчетности представляют собой свод правил и практических инструкций, в то время как Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) построены на основе Концепции (Принципов), что позволяет достаточно гибко применять их в различных спорных ситуациях, опираясь на профессиональное суждение бухгалтера. Таким образом, доминирование американских стандартов финансовой отчетности связано, прежде всего, с явным господством американского рынка капиталов, который составляет более половины общемирового рынка.

Пока МСФО не будут одобрены американской Комиссией по ценным бумагам и биржам (SecurityExchangeCommission, SEC), использующие их компании будут иметь ограниченный доступ на американский рынок капитала. В то же время, для того чтобы акции компании могли котироваться на конкурирующих с американскими фондовых рынках (в Лондоне, Гонконге и Токио), достаточно, чтобы предоставляемый инвесторам финансовый отчет был подготовлен в соответствии с МСФО.

В большинстве развивающихся стран не созданы национальные стандарты учета. Поэтому они следуют предписаниям GAAP США и Великобритании или Международным стандартам финансовой отчетности. Принятие ими МСФО можно считать правильным шагом на пути стандартизации мировой учетной политики.

Когда казахстанское предприятие решает обратиться к иностранному финансированию, оно часто сталкивается с препятствиями по причине большого объема финансовой информации, требуемой иностранным кредитором. Препятствия возникают в результате того, что финансовая информация предприятия подготавливается и используется в формате, близком к тому, который применялся в бывшем СССР. Эти препятствия возможно преодолеть, только если предприятие способно предоставлять финансовую информацию и составлять финансовую отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. По этой причине многие казахстанские компании начали создавать и внедрять процедуры составления отчетности в соответствии с МСФО [3].

Применение международных стандартов отчетности может предоставить предприятию не только мощные средства улучшения производства, но и значительные конкурентные преимущества, такие как: отражение результатов деятельности предприятия в более простой и реалистичной форме; возможность сравнения финансового положения предприятия с финансовым положением иностранных компаний, что дает лучшее восприятие со стороны западных партнеров; более совершенная система бухгалтерского учета, которая позволит принимать лучшие решения при ценообразовании.

Так как развитие международных стандартов происходило в условиях рыночной экономики, то необходимо отметить большую полезность финансовой отчетности МСФО для пользователей, связанных с управлением и инвестициями.

В 2003г. по оценкам экспертов Международного центра реформы системы бухгалтерского учета (InternationalCenterforAccountingReform, ICAR), около 400 компаний в СНГ применяют МСФО. Безусловно, крупных участников рынка среди них немного. Большая часть этих компаний представлена совместными предприятиями с иностранным участием, ведущими учет по МСФО по требованию собственников (учредителей). Кроме того, часть этих компаний являются казахстанскими представительствами транснациональных компаний, таких как Пепси, Мицубиси и др. Тем не менее, интерес к применению МСФО в Казахстане возрастает с каждым годом, о чем свидетельствует высокий спрос на специалистов по МСФО, предъявляемый аудиторскими компаниями и предприятиями, готовящими финансовую отчетность [4].

Таким образом, МСФО представляют собой систему стандартов учета и отчетности, которая обеспечивает достоверной информацией не только внешнего пользователя – инвестора, но и органы управления предприятием.

Финансовые отчеты – важный инструмент информирования и контроля, предназначенный для решения проблем больших компаний, порождаемых разделением собственности и управления. Иначе говоря, учет – это часть системы управления корпорацией, цель которой – побуждать менеджеров действовать в интересах собственника фирмы.

Системы управления корпорациями сильно различаются в разных странах. Эти различия отражают несовпадение правовых систем, роли рынков капитала, роли правительства на рынках капитала и других рынках, а также традиции и культуры. Система учета, которая вполне разумна в одних условиях, необязательно будет хороша в других. Крупные банки, например, являются важными акционерами для больших компаний в Германии, имеют своих представителей в советах директоров и доступ к данным внутреннего учета. Менеджеры германских компаний получают поощрение непосредственно от представителей таких акционеров, а не в соответствии с курсом акций на рынке. В такой ситуации не удивительно, что финансовые отчеты менее информативны, чем в странах, где инвесторы не представлены в совете директоров.

Возьмем другой пример. В Японии очень распространены группы фирм, владеющих значительными пакетами акций друг друга, а, кроме того, связанных между собой как поставщики и потребители. Взаимосвязь этих фирм не вполне аналогична структуре материнской компании, контролирующей свои филиалы. В Японии принято, что эти фирмы крайне редко производят консо-

лидерованные отчеты, в то время как в Великобритании, США, Австралии, Новой Зеландии, где обычны отношения «материнская компания–филиал», такие отчеты являются нормой[5].

Еще один уровень сложности добавляется из-за того, что в каждой стране регулируется выбор правил бухгалтерского учета. Правила учета и процедуры управления корпорациями отражают стадии экономических и политических процессов, а не просто результат адаптации к рынку. Более того, никто еще не сформулировал экономические обоснования для регулирования правил учета. Финансовые отчеты готовили и использовали задолго до того, как возникло регулирование бухгалтерского учета. Даже если не принимать в расчет расходы на регулирование, еще никто не доказал, что оно улучшило качество отчетов. Поскольку трудно определить, какие экономические проблемы должно было разрешить регулирование учета и отчетности, нелегко понять, почему оно принимает разные формы в различных странах.

Есть и более глубокий вопрос: почему так непохожи подходы к управлению корпорациями в разных странах? От некоторых различий легко отмахнуться, просто указав на несхожесть культуры, традиций или на роль исторической случайности. Экономисты предпочитают ссылаться на роль внешних факторов (правовую систему и роль прав собственности, например), хотя в конечном итоге даже эти факторы являются внутренними. В ходе дебатов о международных правилах учета систему управления корпорациями в какой-либо стране принимают как данность, хотя, если речь заходит о доступе к рынкам капитала в других странах, различия в системах управления начинают привлекать внимание [6].

Почему же в мире, где рынки (особенно рынки капитала) становятся все более интегрированными, эти различия упорно сохраняются? Возьмем другие трудно разрешимые международные различия: почему, например, дорожное движение бывает право- или левосторонним? Гражданам Европейского Сообщества легко договориться, что жизнь станет легче, если унифицировать дорожные правила. Но вопрос заключается в том, какие правила они выберут. Все получают выгоду от унификации правил, но издержки лягут только на тех, кто будет изменять систему дорожного движения и переделывать существующие автомобили.

Решение об изменении правил дорожного движения отличается от решения об изменении правил учета, по крайней мере, тем, что нет никакого смысла протестовать против новых правил движения, если не считать расходов на изучение. Можно предположить, что останутся ли автомобили в какой-либо стране право- или левосторонними, зависит только от исторических обстоятельств. Поскольку учет есть продукт развития экономических и политических систем, сближение правил учета, скорее всего, должно не предшествовать, но следовать за сближением этих систем. Более того, поскольку правила учета находятся под сильным влиянием права и регулирования, сами по себе рыночные силы вряд ли обеспечат их сближение.

Последние десятилетия XX в. и начало XXI в. отмечены повышенным вниманием к проблеме международной унификации бухгалтерского учета. Развитие бизнеса, сопровождающееся возрастанием роли международной интеграции в сфере экономики, предъявляет определенные требования к единообразию и прозрачности применяемых в разных странах принципов формирования и алгоритмов исчисления прибыли, налогооблагаемой базы, условий инвестирования и капитализации заработанных средств и т.п. Именно с этой проблемой столкнулись наши специалисты в области бухгалтерского учета при переходе страны к рыночной экономике и установлению деловых контактов с «зарубежными инвесторами на уровне организаций (предприятий), акционерных обществ и т.п.

Проблема несоответствия моделей бухгалтерского учета не является уникальной, присущей только Казахстану. Она носит глобальный характер. В процессе работы составителей и пользователей финансовых отчетов во всем мире возникает проблема унификации бухгалтерского учета.

Литература

1. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: От истоков до наших дней: Учебное пособие. М.: Аудит: ЮНИТИ, 2006.
2. Бархатов А. П. Международный учет: Учебное пособие. - М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2011.

3. Ануфриев В.Е. О реформировании казахстанской системы бухгалтерского учета и отчетности. // Бюллетень бухгалтера, 2009. №8.
4. Сущность, значение и история развития МСФО // www.otherreferats.allbest.kz
5. Башлай Е.А. Исторические аспекты становления и развития международных стандартов финансовой отчетности // www.ped-znanie.ru
6. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: Международная перспектива. М.: Финансы и статистика. 2012.



УДК657.631:657.11:658.8

С. Шалабаева

*Научный руководитель: А.А. Кажмухаметова, к.э.н., ст.преподаватель
КазУЭФМТ*

ПРОЦЕДУРЫ АУДИТА РАСХОДОВ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Аудиторская проверка в Республике Казахстан проводится в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года, Приказ №304-І (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.04.2016 г.).

Цикл реализации продукции (услуг) является основным видом деятельности предприятия. В этом цикле формируются такие значимые для пользователей финансовой отчетности показатели, как выручка от реализации, себестоимость реализованной продукции (услуг) и прибыль (убыток) от реализации. Они отражают эффективность основной деятельности хозяйствующего субъекта, способность его к расширению своего производственного ассортимента, к удовлетворению социальных и материальных потребностей коллектива, к выполнению обязательств перед бюджетом и другими организациями. Операции по реализации продукции (услуг) являются объектом налогообложения и, соответственно, основным участком контроля, осуществляемым налоговыми органами и аудиторскими фирмами (инициативный контроль).

Готовая продукция обычно отражается в бухгалтерском балансе по фактической или плановой производственной себестоимости. При этом готовая продукция включает в себя затраты, которые связаны с использованием в течение всего процесса производства сырья, материалов, энергии и других затрат. Аудитор в данном случае должен проверить в полном ли объеме оприходована произведенная продукция. Для этого составляется альтернативный баланс расходуемого сырья и материалов, а так же выхода готового товара, исходя из затрат по нормативам. Чтобы проверить объем производства продукции обычно пользуются данными первичных документов и производственных счетов, так же понадобятся акты незавершенного производства, регистры синтетического и аналитического учетов.

Дюсембаев К.Ш. отмечает, что основной целью аудита расходов на продвижение запасов является установление правильного ведения учета их на предприятии, получение точных сведений о поступлении материальных запасов от поставщиков, движение его со склада по торговым точкам, хранение запасов на складах, меры по безопасности и соблюдение норм по их сохранности, реализация товаров, выявление и реорганизация ненужных фирме запасов с целью мобилизации товаров [1].

В программу аудиторской проверки учета реализации запасов входят:

1. Проверка правильности отношения в балансе товаров и материалов
2. Проверка наличия и сохранности на складе и по точкам реализации
3. Проверка правильности оформления первичных документов по поступлению, внутреннему движению, и списанию запасов.
4. Проверка правильности формирования цены реализации товарных запасов
5. Проверка правильности исчисления расходов на продвижение товаров.

6. Проверка правильности учета расходов на рекламу, транспортировку.
7. Проверка правильности учета скидок на товары, возврат товаров, товарных потерь.
8. Изучение актов, приказов, протоколов и других документов на списание недостач сверх установленных норм и уценки из-за снижения цен[2].

В функции аудитора при проверке запасов входят: присутствие при инвентаризации, если запасы значительны и аудитор относится с доверием к ожидаемым результатам; наблюдение за выполнением процедур инвентаризации и идентификации с целью определения степени соответствия их инструкциям, разработанным администрацией, или нормативным законодательным актам; их способности решить тройную задачу: обеспечить точность результатов инвентаризации и отражения последних; устранить двойной счет и обеспечить полноту охвата запасов; выявить устаревшие, медленно оборачивающиеся и поврежденные запасы; проверка правильности подсчета на основе случайной выборки; проверка правильности отнесения операций к отчетному периоду на участках, где осуществляется движение запасов (это необходимо для подтверждения точности и полноты охвата при инвентаризации); получение удовлетворительных объяснений по поводу несоответствий учетным данным и корректировка последних; проверка правильности оценки фактического объема запасов.

Аудиторская проверка продаж продукции позволяет выявить ошибки, которые могут иметь место при организации бухгалтерского и налогового учета операций по реализации готовой продукции, а так же проверить организацию документооборота по продаже продукции. Аудиторская проверка позволяет выявить искажения, которые могут возникать при составлении финансовой отчетности. Искажения финансовой отчетности могут явиться следствием ошибок и недобросовестных действий. Это имеет важное значение, так как предоставление искаженных данных о финансовом состоянии предприятия влечет за собой негативные последствия как для руководства предприятия, так и для пользователей бухгалтерской финансовой отчетности.

Особое внимание аудитор должен уделить проверке расходов, связанных с реализацией запасов.

В состав этих расходов входят:

- заработная плата работников отдела сбыта (торговли), отчисления от заработной платы работников отдела сбыта (торговли), расходы по страхованию собственности, командировочные расходы, амортизационные отчисления и расходы по содержанию основных средств, используемых при реализации запасов и другие;
- расходы по упаковке, погрузке, доставке грузов до пункта отправления; на комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям; на коммунальные услуги; по содержанию помещений для хранения товаров в местах их реализации;
- расходы по изучению рынков сбыта и продвижению товаров на рынок (затраты на маркетинг), расходы на разработку и издание рекламных изданий, участие в выставках, ярмарках, стоимость образцов товаров, переданных в соответствии с контрактами, соглашениями и иными документами непосредственно покупателям или посредническим организациям бесплатно и не подлежащим возврату и другие аналогичные расходы.

В процессе аудита проверяется: использование запасов на хозяйственные нужды предприятия; отпуск материальных ценностей по документам, сопоставляет фактический отпуск с действующими нормами и объемами работ [3].

При ревизии расхода топлива, электроэнергии, воды и других ресурсов контролируется, прежде всего, выполнение мероприятий по их рациональному использованию (наличие норм расхода и доведение их до каждого подразделения, наличие установленных электросчетчиков и водомеров). Затем проверяются результаты использования топливно-энергетических и других материальных ресурсов по предприятию в целом и его подразделениям.

Товарные потери в розничной торговле, как и в оптовой, делятся на нормируемые и ненормируемые.

Нормируемые потери включают естественную убыль и бой товаров в пределах установленных нормативов, отходы, образовавшиеся при подготовке товаров к продаже, а также потери в магазинах самообслуживания, предусмотренные действующими нормами.

Ненормируемые потери состоят из недостат, порчи товаров и других потерь, не предусмотренных нормами. Ненормируемые потери, если они возникли вследствие бесхозяйственности, злоупотреблений и т. п., взыскиваются с виновных лиц в установленном законом порядке.

Аудитор проверяет, не было ли случаев списания потерь без проведения инвентаризации расчетным путем по нормам, не включены ли в расчет товары, по которым естественная убыль не начисляется. Одновременно контролируются, обоснованность ежемесячного резервирования естественной убыли, а также расходование образованного резерва. Проверка операций при переоценке товаров по постановлениям правительства в связи с изменением розничных цен, результаты которой относятся за счет государственного бюджета, аудитор устанавливает, как проводится эта важная работа на проверяемом предприятии, соблюдаются ли нормативные акты, регулирующие переоценку товаров. Выявляются случаи списания за счет фонда уценки товаров, потерявших свое первоначальное качество по вине работников торгового предприятия, а также продовольственных и скупленных у населения товаров, использованных для витрин и рекламы, которые не подлежат списанию за счет фонда уценки товаров, а относятся на издержки обращения [4].

В своей работе аудитор руководствуется следующими документами:

1. Кодексом РК от 10.12.2008г. № 99-4 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.04.2016 г.);
2. Законом РК от 20.11.1998г. № 304-І «Об аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.04.2016 г.);
3. Законом РК от 28.02.2007 года №234-З «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями по состоянию на 09.04.2016 г.);
4. Положениями (стандартами) по аудиту, утвержденными Министерством Финансов РК и зарегистрированными в установленном порядке;
5. Международными стандартами аудита;
7. Международными стандартами финансовой отчетности и Интерпретации к ним;
8. Внутрифирменными стандартами, разработанными на базе действующих стандартов и другими нормативными документами.

Цель аудита цикла реализации товарной продукции заключается в объективной оценке полноты, своевременности и достоверности отражения в учете и отчетности показателей данного раздела, то есть выручки от реализации, себестоимости реализованной продукции (работ, услуг), управленческих и коммерческих расходов и прибыли (убыток) от реализации. При этом в процессе аудита решается комплекс взаимосвязанных задач. Объекты аудита цикла реализации товарной продукции включают бухгалтерские документы и финансовую отчетность, а также прочую внеучетную информацию, требующую исследования (таблица 1).

Результаты оценки систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля цикла реализации продукции (работ, услуг) основываются на содержании вопросов и объектов исследования, перечня аудиторских процедур и приводятся в виде тестов проверки [5].

Итоги тестирования бухгалтерского учета цикла реализации продукции (услуг) определяют критерии формирования плана и программы проверки.

По окончании проверки аудитор составляет аудиторское заключение. Аудиторское заключение составляется в соответствии с требованиями Закона РК от 20.11.1998г. №304-І «Об аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.04.2016г.) и МСА 700 «Аудиторское заключение по финансовой отчетности».

Таблица 1. Объекты аудита цикла реализации товарной продукции

№ п/п	Номер и наименование счета	Первичные и другие документы, на основании которых производятся записи в регистры
А	1	2
4	7010 «Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг»	Расчет фактической себестоимости, расчет нормативной (плановой) себестоимости
5	7110 «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг»	Счета-фактуры, накладные, лицевые счета
6	1330 «Товары»	Накладные, счета-фактуры, акт о приемке-передачи товаров на хранение, журнал учета товаров, сданных на хранение, журнал учета поступающих грузов, журнал учета поступления продукции, товаров в местах хранения, акт о контрольной проверки продукции
7	1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»	Накладные, счета-фактуры, расчет фактической себестоимости
8	1010 «Денежные средства в кассе»	Приходные кассовые ордера, кассовая книга
9	1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах»	Выписки банка с приложенными документами
10	3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам»	Накладные, счета-фактуры, выписки банка
11	3100 «Обязательства по налогам»	Расчеты (налоговые декларации), выписки банка, бухгалтерские справки
12	6000 «Доходы от реализации продукции и оказания услуг»	Накладные, счета-фактуры, приходные кассовые ордера, отчеты кассира, выписки банка, расчет фактической себестоимости
13	5610 «Итоговая прибыль (итоговый убыток)»	

Таким образом, проверка организации бухгалтерского учета расходов по реализации товарной продукции (услуг) относится к одному из видов аудиторских услуг, оказываемых аудиторской фирмой согласно установленному договору с экономическим субъектом по специальным заданиям, или включается в общий комплексный аудит. В процессе аудита проверяется: использование товарно-материальных ценностей на хозяйственные нужды предприятия; отпуск материальных ценностей по документам, сопоставляет фактический отпуск с действующими нормами и объемами работ. Аудитор проверяет, контролируются, обоснованность ежемесячного резервирования естественной убыли, а также расходование образованного резерва. Выявляются случаи списания за счет резерва уценки товаров, потерявших свое первоначальное качество по вине работников.

Литература

1. Дюсембаев К.Ш. Теория и эволюция аудита. Монография. - Алматы: Экономика, 2012. - 722 с.
2. Тусибаева Г.С. Качество аудиторских услуг. - Астана. КазУЭФМТ, 2015 - 157 с.
3. Аудит: Учебник для вузов /В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин и др.; проф. В.И. Подольского. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 665 с.
4. Нурсеитов Э.О. Аудит. Краткое руководство - Алматы: LEM, 2009 - 220с.
5. Алтаева М.К. Аудит. Учебное пособие. - Караганда, КарГУ. 2011. - 288 с.



КӘСІПОРЫННЫҢ МІНДЕТТЕМЕЛЕР ЕСЕБІНІҢ ХҚЕС СӘЙКЕС ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ТАЛАПТАРҒА СӘЙКЕС ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Қалыптасқан жағдайды ескере отырып, ұзақ мерзімді жеті басымдықтардың бірі ретінде шетел инвестициялары мен ішкі жинақтардың жоғары деңгейімен ашық нарықтық экономикаға негізделетін экономикалық өсу анықталды. Тұрақты экономикалық өсу қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізуге, өндірістің диверсификациясын қамтамасыз етуге, инвесторларды неғұрлым маңызды салаларға белсенді тартуға, бизнестің басты салаларында іскерлік белсенділікті арттыруға, белсенді индустриалды саясатқа кірісуге, шаруашылықтану мен басқарудың макро – дан микро-деңгейіне мойын бұруға көмектеседі[1].

Экономиканы басқаруды жетілдіру, нарықтық қарым-қатынастардың аяғынан тұруы, меншіктің әртүрлі нысандарын қолдану, шетелдік серіктестердің қатысуымен кәсіпорындар құру, Халықаралық бухгалтерлік стандарттарға бағдарлану есеп пен аудиттің ролі мен маңызының одан әрі артуын болжайды.

Бұл ақпаратты кәсіпорынды басқару мақсатында ең үлкен әсерлілікпен пайдалану үшін, есептің озық әдістерін, шетелдің оң тәжірибесін, бухгалтерлік есептің Халықаралық стандарттарын пайдалануға, есептеу техникасын кеңінен қолдануға бағдарланған, бухгалтерлік есепті ұйымдастыру жүйесі қажет болды.

Халық шаруашылығының барлық салаларында және меншік иелерінің барлық түрлерінде жүргізілетін бухгалтерлік есеп пен аудитті қайта құру, оның маңызы мен әдістерін субъектінің ерекшеліктеріне сай халықаралық бухгалтерлік есеп стандартының талабына сәйкес жүргізу керек.

Есептің үлкен және маңызды бөлімдерінің бірі қарыздық міндеттемелер есебі болып табылады.

Біреудің екінші тұлғаның алдындағы қарызын растау үшін бір сөзі немесе қарыздық қолхаты жеткілікті болатын уақыт әлдеқашан өтіп кетті. Біздің заманымызда кәсіпорынның шаруашылық қызметінің есебін лайықты жүргізуді қамтамасыз ету үшін бухгалтерлік есеп жүйесін құру керек. Жабдықтаушылармен, салық органдарымен, қызметкерлермен, басқа кредиторлармен есеп айырысулар бойынша міндеттемелерді уақтылы орындаудан қатысушылар арасындағы одан арғы қарым-қатынас байланысты болатындықтан, есеп айырысу қарым-қатынастарын дұрыс ұйымдастыру экономикалық байланыстардың жетілдірілуіне, келісімдік және есеп айырысу тәртібін жақсартуға әкеледі. Міндеттемелер бойынша есеп айырысулардың күйін бақылау кредиторлық берешектің азаюына, айналым құралдарының айналымдылығының күшеюіне әкеледі, бұл кәсіпорынның қаржылық жағдайына жақсы әсер етеді.

Кәсіпорындармен, мекемелермен және салық органдарымен туындайтын шаруашылық байланыстар кәсіпорынның тоқтаусыз жұмысын қамтамасыз ететіндіктен, олар кез келген ұйым қызметінің қажетті шарты болып табылады.

Жабдықтаушылар шығаратын өнімдерді жеткізу кәсіпорынға сатуға арналған өз тауарларының қорларын толықтыруға мүмкіндік береді, сондай-ақ олардың жиынын қолдауды қамтамасыз етеді. Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі, оның қаржылық жағдайы, сондай-ақ кәсіпорын байланыстардың одан әрі қалыптасуы көп жағынан жабдықтаушылармен есеп айырысулардың қаншалықты уақтылы және толықтай жүргізілетініне, сондай-ақ сатып алушылармен есеп айырысулар жағдайына байланысты болады. Дұрыс есептелген салық міндеттемелері Қазақстан Республикасының бюджетін толықтырады[2].

Уақтылы, толықтай жүзеге асырылмаған төлемдер өз міндеттемелерінің төлеміне ақша қаражаттарын дер кезінде аудармағаны үшін айыппұлдардың, өсімпұлдардың туындауына әкеледі.

Бұл кәсіпорынның тек қаржылық жағдайын ғана нашарлатпайды, сонымен қатар оның басқа кәсіпорындармен өзара байланыстарын әлсіретеді.

Әйтсе де «міндеттемелер» түсінігін оқуға кіріспей тұрып, бухгалтерлік есеп, ондағы пайдаланылатын түсініктер секілді ҚР Азаматтық кодексінің [3], ҚР «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Заңының нормаларына, бухгалтерлік есеп стандарттарына және оларға әдістемелік ұсыныстарға сүйенетінін еске түсіру керек.

ҚР Азаматтық кодексінде «міндеттемелер» түсінігін бір тұлғаның (борышкердің) екіншісінің пайдасына белгілі бір іс-әрекеттерді қалай да жасау міндеттемелері ретінде берілген: мүлікті табыстау, жұмыстарды орындау, ақша қаражаттарын төлеу және т.б., не болмаса белгілі бір әрекеттерден тартыну, ал кредитордың борышкерден өзінің міндетінің орындалуын талап етуге құқығы бар. ҚР Азаматтық кодексінің 7 бабының ережелеріне сәйкес азаматтық міндеттемелер заңнамамен қарастырылған негіздерден, сондай-ақ ол қарастырмаған болса да, бірақ азаматтық заңнаманың жалпы бастаулары мен мағынасына қарай азаматтық құқықтар мен міндеттерді тудыратын, жеке және заңды тұлғалардың іс-әрекеттерінен туындайды.

Бұған сәйкес азаматтық құқықтар мен міндеттер:

- келісім – шарттардан және заңнамамен қарастырылған өзге мәмілелерден, сондай-ақ онымен қарастырылмағанымен, заңнамаға қайшы келмейтін мәмілелерден;
- заңнамаға қарай азаматтық-құқықтық салдарлар туғызатын әкімшілік актілерден;
- азаматтық құқықтар мен міндеттерді бекіткен сот шешімінен;
- заң актілерімен тыйым салынбаған негіздер бойынша мүлікті жасау мен сатып алу нәтижесінде;
- заңнама азаматтық-құқықтық салдарлардың болуын байланыстыратын оқиғалардың себебінен туындайды.

Қарыздық капитал кәсіпорынның тартылған қаражаттары, яғни міндеттемелер өткен мәмілелер мен өткен оқиғалардың нәтижелері болып табылады және ұзақ мерзімді және ағымдағы болып бөлінеді.

Ұзақ мерзімді міндеттемелерге, ең алдымен, банктердің ұзақ мерзімді несиелері мен ұзақ мерзімді қарыздары жатады. Олар, әдетте, жаңа техниканы енгізу бойынша шығындарға, өндірісті кеңейтуге, оны қайта құруға, қымбат тұратын құрал – жабдықты сатып алуға және басқа мақсаттық бағдарламаларға 1 жылдан артық мерзімге беріледі.

Қарыздық капитал, яғни ұзақ мерзімді міндеттемелерге сондай-ақ «Кейінге қалдырылған салықтар» бабы жатады. Бұл отандық бухгалтерлік есептің мүлдем жаңа объектісі, жаңа термин, оның және «Салықтық төлем», «Табыс салығы», «Бухгалтерлік табыс», «Салықтық табыс», «Салықтық әсер» тағы басқаларының мазмұны 12 «Табыс салығы бойынша есеп» ХҚЕС-те ашылып көрсетіледі[4].

Кредиторлармен есеп айырысу жағдайын бақылауды ұйымдастыру келісім-шарттық және есептік тәртіптің нығаяуына тапсырылған ассортиментте және төлемдік тәртіпті сақтау үшін жауапкершілікті арттыру сапасымен өнімді жеткізу жөніндегі міндеттемелерді орындауға, кредиторлық берешекті қысқартуға және соған орай шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық жағдайын жақсартуға мүмкіндік береді.

Кредиторлық берешектің есепті кезеңнің басы мен аяғындағы жағдайы баланста мынадай баптардың қалдықтарымен сипатталады:

1. Төленуге тиісті шоттар мен вексельдер.
2. Алынған аванстар.
3. Салықтар бойынша берешек.
4. Төленуге тиісті дивиденттер.
5. Негізгі компания мен еншілес ұйымдар арасындағы топ ішіндегі операциялар бойынша берешек.
6. Акционерлік Кәсіпорынның лауазымды адамдарына берешек.
7. Басқадай кредиторлық берешек.

Қарыздық капитал, яғни міндеттеме - бұл бір тұлғаның (борышқор) нақты әрекетпен басқа

тұлғаның (кредит беруші) пайдасын көздейтін істі орындау борышы немесе міндеті. Борышқордың нақты әрекетіне мыналар жатады: мүлікті беру, жұмысты орындау, ақша төлеу және басқалар, әйтпесе белгілі бір әрекеттен тартыну (бас тарту), ал кредит беруші борышқорынан өз міндетін орындауын талап етуге құқылы.

Қарыздық капитал, яғни міндеттеме - өткен кезең оқиғасынан пайда болған субъектінің берешегі. Бұл берешекті реттеу (жою) экономикалық пайдасы мол ресурстар (ақшалай қаражат) ағынына әкеп соғады.

Қарыздық капитал, яғни міндеттеме сомасы болашақтағы барлық ақшалай төлемдердің ағымдағы құны ретінде өлшенеді.

Қарыздық капиталды реттеу мынадай тәсілдермен іс жүзіне асырылады:

- ақшалай қаражатпен төлеу;
- активтерді табыстау;
- қызмет ұсыну;
- міндеттемені басқа міндеттемемен ауыстыру;
- міндеттемені капиталға аудару.

Міндеттемелерді есепке алу үшін бухгалтерлік есептің келесі халықаралық қаржылық есептіліктің стандарттары қабылданған: ХҚЕС 18 «Түсім», ХҚЕС 2 «Тауарлы-материалдық қорлардың есебі», 21(IAS) «Валюталардың айырбастау бағамдарының әсері» Халықаралық қаржылық есептілік стандарты, 12 (IAS) «Табысқа салынатын салықтар», 1 (IAS) «Қаржылық есептілікті ұсыну», 8 (IAS) «Есеп саясаты, бухгалтерлік бағалардағы өзгерістер мен қателер».

Нарықтық жағдайларда шаруашылық субъектісінің тұрақты жағдайының негізі оның қаржылық тұрақтылығы болып табылады. Қаржылық тұрақтылықты бағалау үшін, объективті басқарушылық, өндірістік және әсіресе қаржылық шешімдерді қабылдау үшін кәсіпорынның қаржылық жағдайына талдау жүргізу қажет. Тек терең және мұқият қаржылық талдау негізінде ғана кәсіпорынның қызметін объективті бағалауға, басқару шешімдерін қабылдау үшін, қаржылық тұрақтылығын сауықтыру мен нығайту бойынша және оның іскерлік белсенділігін арттыру бойынша ұсыныстар беруге болады.

Әдебиеттер

1. 2002 жылғы 24 маусымдағы №329 Қазақстан Республикасы Президентінің «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру туралы» заң күшіндегі жарлығы.
2. В.Л. Назарова., М.С. Жапбарханова. Бухгалтерлік есеп. Алматы: Алматыкітап баспанасы, 2012.
3. С.Б. Баймуханова. Қаржылық есеп. Алматы: «Экономика баспасы» 2007.
4. Е.О. Нұрсейітов. Ұйымдардағы бухгалтерлік есеп. Алматы: «Издательство LEM» 2009.
5. Интернет-сайттар: <http://www.minfin.kz/> - ҚР Қаржы Министрлігі.



**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА И
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД
МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ МЕН МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ҚАЗІРГІ ҚАРҚЫНЫ:
ЖАҢАША КӨЗҚАРАС
MODERN TENDENCIES OF MANAGEMENT AND PUBLIC ADMINISTRATION:
A NEW PROSPECTS AND FUTURE DIRECTIONS**

УДК: 331.108.26:331.08

А.С. Абельдинова, магистрант специальности «Менеджмент»

*Научный руководитель: Р.Г. Сатканова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ОТБОР ПЕРСОНАЛА КАК СОВРЕМЕННАЯ КАДРОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Система кадровой работы в государственных органах является одним из основных инструментов формирования кадрового состава и повышения эффективности государственной службы. Эффективное функционирование данной системы зависит от уровня и качества ее организационно-правового обеспечения, который, в свою очередь, вытекает из нормативной правовой основы государственной службы.

Начальный этап становления системы кадровой работы охватывает первые годы независимости (1992-1994 гг.). В этот период отсутствовали понятия «государственная служба» и «государственный служащий». Как следствие, в организации кадровой работы преобладал номенклатурно-патронажный подход. Вместе с тем появление Республики Казахстан на мировой арене как нового независимого государства потребовало от нее реформирования всех сторон общественной жизни. Процесс реформирования общества подразумевал создание базовых социальных институтов, в том числе рациональных субъектов управления. В этих условиях возникла объективная необходимость выделения государственной службы от иных видов деятельности. Поэтому с середины 1990-х годов, по результатам изучения достижений мировой практики и по рекомендациям международных институтов, была начата работа по формированию нормативной правовой основы государственной службы Республики Казахстан. Они же послужили предпосылками для создания системы кадровой работы в государственных органах независимого Казахстана.

Принцип равного доступа граждан к государственной службе осуществлялся путем обязательного проведения конкурсного отбора согласно порядку конкурсного отбора. Согласно законодательству, конкурсы на замещение вакантных должностей государственных служащих проводятся в тех случаях, когда гражданин впервые поступает на государственную службу, а также при возвращении на нее, если в республиканском кадровом резерве не имеется кандидатов. Вместе с тем на практике правила проведения конкурса на занятие вакантной административной государственной должности не всегда обеспечивала отбор наиболее достойных и подготовленных лиц [1].

Система кадровой работы, в первую очередь, направлена на формирование квалифицированного кадрового состава. Структура кадрового состава определяется в соответствии со стоящими перед организацией задачами и требованиями к их количественному и качественному составу. Анализ кадрового состава начнем с оценки укомплектованности кадрами в целом. Статистические данные свидетельствуют, что укомплектованность за период с 2005 по 2013 годы находится на уровне 92-95%. Это означает, что в государственных органах из года в год остается определенное число вакантных мест, которые не заполняются по ряду причин. К числу таких причин могут быть отнесены:

- 1) отсутствие интереса граждан поступать на государственную службу;
- 2) осуществление назначений на должности из кадрового резерва или в порядке перевода;
- 3) «пробелы» в организации кадровой работы в государственных органах по части прогнози-

рования и привлечения кадров; правило «сохранения вакантных мест» с целью создания искусственной экономии средств и обеспечение «люфта» на случаи оптимизации штатной численности государственного органа при новой волне административной реформы [2].

Статистические данные свидетельствуют, что из общего числа государственных служащих в центральных государственных органах работают 17,4%, в территориальных подразделениях центральных государственных органов – 37,7%, в местных представительных и исполнительных органах – 44,9% [3].

В целом проблемы недоукомплектованности кадров имеют объективные и субъективные причины. Одной из объективных причин можно назвать неналаженность процесса планирования кадров, который предполагает составление прогноза развития кадрового состава, стратегического и оперативного кадрового плана. Обычно прогнозы потребностей организации в кадрах составляются на 3-5 лет. Исходными данными для прогнозирования являются штатное расписание, штатная численность, из них фактическая, коэффициент сменяемости (текучести), квалификационные требования и уровень квалификации, морально-психологический климат в организации, тенденции изменения внутри организации и др.

Стратегическое кадровое планирование представляет собой процесс планирования, определяющий основное направление будущих кадровых мероприятий, таких как усиление профессионализации государственной службы, формирование качественного персонала, обеспечение приоритетности идеологии служения обществу, планирование и управление карьерным ростом.

Оперативное кадровое планирование включает в себя: планирование потребности в кадрах, использование кадров, стабилизацию кадров, инвестиции в кадры, обеспечение кадрами, развитие кадров и возможное сокращение кадров.

В понятии «потребность в кадрах» мы выделяем качественную и количественную разновидности. Качественная потребность в кадрах – это потребность в численности по категориям, профессиям, специальностям и уровням квалификационных требований. А количественная потребность в кадрах – это потребность в численности по государственному органу в целом и по отдельным подразделениям или по отдельным критериям качественной потребности в частности.

Планирование использования персонала связано с обеспечением должностных инструкций, распределения обязанностей, составления оперативного плана деятельности, наличия методов, показателей оценки результатов деятельности. Планирование стабилизации (сохранения) персонала нацелено на удержание сотрудников организации посредством поддержания соответствующего уровня заработной платы, социальных льгот и т.д. Планирование зависит: от политики высшего руководства и от политики руководителей среднего и низшего звена. Планирование вложений на персонал предполагает расчет расходов на заработную плату, социальные пособия, премию, обучение в соответствии с тарифно-квалификационной сеткой оплаты труда, правил премирования, оказания материальной помощи и установления надбавок к должностным окладам работников органов Республики Казахстан за счет средств государственного бюджета. Планирование обеспечения кадрами государственного органа должно основываться на анализе потребностей организации.

На государственной службе Республики Казахстан в рамках реализации «Стратегии гендерного равенства в Республике Казахстан на 2006-2016 годы» особое внимание уделяется привлечению женщин на государственную службу. Это тесно связано с основными положениями Конвенции о политических правах женщин, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 20 декабря 1954 г., где за женщинами были официально признаны равные права на участие в управлении государством. Исследованиями доказано, что участие женщин во властных отношениях является условием успешного политического и социально-экономического развития общества. Только при достижении соотношения мужчин и женщин (70% к 30%) в государстве может наблюдаться положительная динамика в решении, в частности, социальных вопросов [4].

До 2013 года, несмотря на линейную организационную структуру управления государственным органом, кадровые службы как структурные подразделения характеризовались низким статусом по сравнению с другими подразделениями. Проблема низкого статуса кадровой службы государственного органа увязана и с профессиональным уровнем ее сотрудников. Возникают два вопроса:

непрофессиональный состав сотрудников повлиял на низкий статус кадровой службы? Или низкий статус кадровой службы обусловил набор непрофессиональных сотрудников? Скорее, это эффект замкнутого круга, где ощущается недостаток квалифицированных кадров по специальности «Управление персоналом» вообще на рынке труда в стране и тем более со спецификой управления кадрами государственной службы. Анализ образовательного уровня сотрудников кадровых служб центральных исполнительных органов и их территориальных подразделений показал, что порядка 89% сотрудников кадровых служб имели юридическое, экономическое и техническое образование. Профильное образование, то есть в сфере управления персоналом, присутствовало лишь у 2% сотрудников. У остальных 9% сотрудников отмечены другие виды образования [5].

Данная ситуация является следствием того, что Классификатор специальностей высшего и послевузовского образования Республики Казахстан не содержит специальности «управление персоналом» или «управление человеческими ресурсами». В результате в графе образование при объявлении вакансии на должности в кадровой службе (от эксперта до руководителя) требовалось только наличие высшего образования.

Если высшее и послевузовское образование (магистратура и докторантура) не предусматривает специальность «управление персоналом», то производственная необходимость (кадровые работы неотъемлемая часть любой организации, тем более государственного органа) в стране должна была быть налажена система повышения квалификации и переподготовки (переквалификации) в данной сфере. Однако до настоящего времени повышение квалификации сотрудников кадровых служб носил фрагментарный характер. Поэтому новые сотрудники кадровых служб осваивали кадровое делопроизводство и трудовое право в процессе работы. Не говоря уже о прогнозировании и планировании потребности в кадрах, оценке потребности в повышении квалификации действующих работников, выявлении талантов и создании резерва кадров внутри государственного органа, консультировании государственных служащих в вопросах планирования карьеры и др.

Самым распространенным методом получения первичной информации на примере «Республиканского центра развития здравоохранения» является интервью, которое широко используется в социальном менеджменте для обоснования принимаемых решений. Опрос как метод получения первичной информации характеризуется оперативностью, простотой и экономичностью, что делает его популярным среди работодателей. Критерием при отборе персонала на работу является предварительная информация о кандидате. Сбор информации может быть в виде резюме, рекомендаций с предыдущего места работы, анкеты, в случае если она применяется HR-службой, телефонный разговор, тестирование. Всегда есть опасность получить недостоверный результат из-за субъективности восприятия. Например, человек проработал в компании А, где приветствуются исполнительные сотрудники, и уходя, получил прекрасные рекомендации. В компании Б требуются творческие сотрудники, поэтому рекомендации с предыдущей работы не будут иметь решающего значения и все хвалебные отзывы могут только ввести работодателя в заблуждение. Решить эту проблему помогает интервью по компетенциям, или поведенческое интервью, которое позволяет сразу получать достоверные ответы на вопросы.

Основные подходы к интервью, придерживаемые организацией, являются следующие:

1. Нет хороших и плохих кандидатов – есть подходящие и неподходящие.
2. Прошлое-будущее (что умеет и чему может научиться в будущем, обратить внимание на обучаемость, проактивность).
3. Факт – гипотеза (лучше несколько гипотез, например, почему сменил несколько мест работы: бегунок, грамотный стартап, хороший антикризисный менеджер (вывел все предыдущие компании из кризиса)).
4. Маршрут = профиль компетенций.

Одним из распространенных видов интервью, практикуемых в организации, является работа с оценочными индикаторами по компетенциям. С точки зрения выделения конкретных поведенческих проявлений, можно получить набор поведенческих индикаторов. Далее все индикаторы компонуется по смыслу и выделяются выявленные уровни компетенций. Важно сформировать равное количество позитивных и негативных индикаторов. По итогам интервью HR-менеджер

подсчитывает количество набранных кандидатом баллов по каждой компетенции, сравнивает полученные результаты и профиль должности.

Оценку работника проводят только после интервью по предлагаемым в руководстве желательным или нежелательным индикаторам, либо по оценочным показателям к каждому профилю.

Для объективной оценки работодатель совместно с HR-менеджером перечитывает записи, сделанные во время собеседования. Обобщают и классифицируют их, принимая во внимание, что многие сведения, о которых рассказал кандидат, могут относиться к разным компетенциям. Для интегральной оценки могут использовать различные источники информации – описание фактов из жизни, интерпретацию их самим кандидатом, описания других людей, динамику поведения в ходе интервью и т. п. Претенденту ставят оценки по компетенциям и записывают их краткие комментарии по каждой компетенции в «Отчет о кандидате». Если сведений недостаточно, используют оценку «нет информации».

Современные тенденции в организации кадровой работы характеризуются обеспечением доступности государственной службы для каждого человека; открытостью и прозрачностью процедур поступления на государственную службу, основанную на конкурсной системе; продвижением по службе по принципам системы заслуг и достоинств; системой повышения квалификации государственных служащих; система кадровой работы реализуется через специализированные службы, управления, бюро.

Современная тенденция к конвергенции моделей государственной службы постепенно ведет к сближению систем кадровой работы, которые представляют совокупность приемов, методов, технологий, процедур работы с кадрами, объединенные в единый комплекс, которые вступают в определенные отношения между собой и с внешней средой, чтобы осуществить процесс комплектования, эффективного использования способностей и профессиональных навыков каждого отдельного сотрудника в реализации конечных целей государственного органа.

Литература

1. Айтбай К.О. Административная реформа как фактор повышения конкурентоспособности Казахстана (политологический анализ): дис... д.полит.н. / К.О. Айтбай: Алматы, 2009. – 300 с.
2. Кадровый потенциал в системе государственного управления Республики Казахстан: отчет НИР №ГР0110РК00221. – Инв. №48700.// Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан: науч. рук. Сулейменова Г.К. – Астана, 2010.
3. Мониторинг состояния кадров государственной службы Республики Казахстан: стат. отчет Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы.
4. Акмалова А.А., Капицын В.М. Женщины в системе власти и самоуправления. www.istina.msu.ru
5. Материалы Научно-исследовательского института труда и социального страхования. <http://www.niitruda.ru/analytics/biblio/biblio1.html>



ӘОЖ 332.12(574)

М.Ж. Абитжанова, ГМУ-1 магистранты

Ғылыми жетекшісі: Ж.А. Дулатбекова, э.ғ.к., доцент

Қазақ Технология және бизнес университеті

ҚАЗАҚСТАННЫҢ АЙМАҚТЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЯСАТЫ

Қазіргі таңда Қазақстанның аймақтық экономикасының өндіргіш күштерді дамыту мен орналастырудың кең ауқымды мәселелерін қарастыруда, ірі өндірістік комплекстерді құруға жол ашпақшы. Ол үшін аймақтың энергетикалық, минералды-шикізат, материалдық-техникалық базасы зерттеліп, өндіргіш күштердің дамуына табиғи ортаның, экологияның бұзылмауы негізге алынады.

Қазақстан аймақтарындағы мол табиғи ресурстарды ұтымды игеру, өнеркәсіптік шикізат пен отын базасын дұрыс орналастыру еліміздің экономикалық қуатын арттырады. Халық шаруашылығының шикізат және отын ресурстарын пайдаланудың арта түсуі шикізат базасының үлкен төрабын жасауды талап етеді. Минералдық шикізат ресурстары экономикалық құрылымдық тұрғыдан қайта құруға қажетті қаржыны жинауға мүмкіндік береді. Мәселен, Қазақстан экономикасының тиімділігін арттыру үшін, ең алдымен, елдің әр аймағындағы отын-энергетика, металлургия, мұнайхимия өнеркәсіптерін өркендету керек. Екібастұз, Майкөбе, Обаған алабын үрдіс игеру көмір өнеркәсібін орналастырудың құрылымын айтарлықтай өзгерту қажет. Мамандардың есептеуінше, болашақта барлық энергетикалық көмірдің 80% Солтүстік-Шығыс Қазақстанда өндіріледі. Бұл өңірдің энергетикалық көмірі негізінде елімізде құрылатын ірі энергетикалық база Қазақстанда өндірілетін электр қуатының 70%-ын береді. Осы база негізінде өнеркәсіптің электр қуатын қажет ететін салалары дамиды. Тасуға ыңғайлы Обаған көмірі республиканың басқа аймақтарына жеткізіледі, шетелдерге жөнелтіледі. Батыс Қазақстандағы көмірсутегі шикізатын игерудің болашағы зор. Бұл өңірден жылына 88-100 млн тонна мұнай алуға болады. Осыған орай мұнда бұл өнімдерді өңдеп, мұнайхимия өнеркәсібін өркендетуге, жаңа кәсіпорындар салуға мүмкіндіктер көп. Қостанай, Соколов-Сарыбай, Лисаковск, Қашар кен-байыту комбинаттары да қара металлургияның аса ірі ошақтары. Шығыс және орталық Қазақстан күкірт қышқылын өндіруді, Оңтүстікте фосфор өндірісін ұтымды ұйымдастыру арқылы аймақтық экономиканың тиімді құрылымын жасауға болады. Аймақтық экономика еліміздің басқа аудандарымен байланыста дамиды, интеграция және еріктілік принциптері сақталады, бірыңғай энергия, көлік, байланыс жүйелері қалыптасады. Аймақтық стратегиялық маңызы бар табиғат ресурстарын пайдалануда оған жеңілдіктер беріледі. Аймақтағы халықтың көші-кон проблемалары зерттеледі. Ол үшін аймақаралық және аймақтық бағдарламалар жасалуда. Тұтас алғанда, аймақтық экономика елдің өндіргіш күштерінің дамуына нақты жағдай жасауы және оған сүйенуі керек.

Бәсекеге қабілеттілік концепциясы халықаралық еңбек бөлінісі теориясында елдің экспортқа тасымалдауға еңбек бөлінісі теориясында, елдің экспортқа тасымалдауға арналған ұлттық экономиканың салыстырмалы артықшылықтары мен елдің сыртқы шығарылатын импортына негізделеді. Ол сыртқа тасымалдаушы елдің ұлттық экономикасымен салыстырғанда, бірқатар артықшылықтарға ие. Бәсекелестік өндірістік қоғамның қарқынды дамуының негізін құрайды, ол бастапқыда ашық нарықтағы жеке өндірушілердің еркін бәсекелестігі, ішкі және сыртқы нарықтағы жүзеге асырылуының механизмі болып табылады. Мұнда бәсекелестік ұғымының өзі үш ғасырдан бері бірқатар өзгерістерге ұшырады. Жан басына шаққандағы өндіріс пен ЖІӨ тұтынымының жоғары деңгейі дамыған елдерде әлемдік экономикалық кеңістікте еларалық және фирмааралық бәсекелестікте сапалы жаңа жағдайлардың туындауына негіз болады. Нарықтық ортада өндірістік даму барысында жаңа бәсекелестік жағдайлар дайын болады, олар тауардың жасалуынан бастап оның өндірушіден тұтынушыға дейінгі дамуының барлық кезеңдерін қамтитын инновацияларда ғылыми-техникалық жетістіктерге ие артқан тез бейімделетін бәсекелестік артықшылықтарды қолдануда салыстырмалы ұлттық артықшылықтарды қолдана отырып, бәсекелестіктің жалпы сипатын өзгертеді. Салыстырмалы артықшылықтар табиғи сипат алатындықтан, олар тұрақты болғанмен, алайда олар мәңгілік емес, қайта жасалмайды. Бәсекелестік артықшылықтар өзгермелі, олар инновациялармен, адам капиталының дамуымен, интеллектпен байланысты әрі олардың табиғаты өте күрделі. Сол себепті салыстырмалы және бәсекелестік артықшылықтарды нақты асырып алу қажет. Бір елдегі салыстырмалы және бәсекелестік артықшылықтардың интеграциясы оның жаһандық экономикалық кеңістіктегі бәсекеге қабілеттілігін күшейте түседі. Бәсекелесуші субъектілерге өндірістің тиімділігі мен еңбек пен нарық капиталды сұраныстың күнделікті өзгеріп тұратын кезінде, нарық конфигурациясының күрделі болып тұрған жағдайында барынша жақсы нәтижелерге қол жеткізу қажет. Тұтынушы үшін бәсеке күшті инноваторды ығыстырып, басымдық сипат алуда. Көп жағдайда бәсекелестік күрес күйретуші сипат алады. Бәсекелестер серіктестік қатынаста болғанда, бәсекеге қабілеттіліктің жаңа, жоғары деңгейі қалыптасады. Икемді альянстардың құрылуы, бәсекелес серіктестердің жаңа ғылыми-техникалық жетістіктерімен, инновациялармен өзара алмасуы, ноу-хау бірін-бірі толықтырып, екі жақтың да бәсекеге қабілеттілігін күшейтеді.

Ауыл шаруашылығы өндірісінде әртекті жалпыға тән және өзіндік себептері болуына байланысты бұл саланы басқарудағы мәліметтердің рөлі барған сайын арта түседі. Оларға мыналар жатады:

- мамандандыру мен шоғырландыру одан әрі дамыту процесі қоса жүретін өнім өндірудің ұдайы өсуі;
- интеграцияның даму жағдайында өндірістік және шаруашылық байланыстардың барған сайын тармақтануы;
- өндіріс технологиясын күрделілендіре түсетін және кез келген еңбек адамдарының жаппай қайта мамандануын талап ететін ғылыми-техникалық прогрестің өсуі;
- ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының кейбір топтарының табиғи-климаттық және экономикалық жағдайларының қиындығы.

Қазіргі заманғы ауыл шаруашылығы кәсіпорны-қызметтері, бөлімшелері, фермалары, бригадалары және басқа да құрылымдық буындары бар күрделі организм. Бүгінгі колхоздар мен совхоздардағы өндіріс байланыстарының тереңдігімен және күрделілігімен еңбек бөлінісі дәрежесінің жоғарылығымен, технологиялық, экономикалық, әлеуметтік, ұйымдық және басқа да барлық процестерінің әсерлілігімен сипатталады.

Қазіргі кездегі кәсіпорынның қызметі процестердің, оқиғалардың, құбылыстардың орасан зор жиынтығынан тұрады. Ал олардың әрқайсысы мәліметтің нағыз қайнар көзі болып табылады. Сонымен бірге мұндай кәсіпорындарды басқарудың қиындығы көбіне-көп бұлардағы өндірісті бағалаудың ықтимал сипаттамасына байланысты болады.

Мәліметтің қазіргі қасиеттерінің бірі-оны бірнеше рет пайдалануға болатындығы. Бұл қасиет оны тұтыну ерекшелігіне байланысты. Өйткені, тұтыну процесінде ол жоғалып кетеді. Оның осы қасиеті мәліметтерді тек өңдеу, сақтау ғана емес, сонымен бірге басқару аппараты қызметкерлерінің оларды бір орталықтан пайдалануын талап етеді. Мәліметті жинаудың негізінде оны ұғыну, былайша айтқанда, объектінің бейнесін қалыптастыру, оны тану және бағалауда жатыр. Ұғыну нәтижесінде мәлімет беруге және өңдеуге қолайлы түрде алынады. Адам мәліметтің кез келген түрін ұғыну алу үшін оны адамның сезіну органдарының қабылдауына ыңғайлы етіп индексстеу керек.

Алайда, басқару процесіндегі мәліметтердің рөлі екі жақты. Бір жағынан өндірістің дамуына орай мәліметтердің көлемі ұдайы өскен сайын басқару ісінде айтарлықтай қиындық туады. Ал екінші жағынан, мәліметтердің, әсіресе ғылыми-техникалық мәліметтердің көлемі өскен сайын басқаруды жетілдіру мүмкіндіктері де артады. Сонымен басқару ісінде пайдаланылатын мәліметтердің көлемінің өсуін біржақты бағалауға болады. Оның өн-бойында басқару қиындығы мен оны ойдағыдай жеңіп шығудың диалетикалық бірлігі бар. Ауыл шаруашылығы кәсіпорнының ұйымдастыру жүйесінің мәселелерін шешуде жалпы мәліметтерді, оның ішінде экономикалық мәліметтерді айрықша белгілеріне қарай, мәліметтер теориясының негізгі ережелеріне сай классификациялау белгілі бір қызығушылық туғызатыны сөзсіз. Осы тұрғыдан алғанда, экономикалық мәліметтер оның басқа түрлерімен салыстырғанда бірқатар ерекшеліктері мен сипаттамалары, мағлұматтардың өте бір айрықша өзіндік соңы жиынтығы болып есептеледі. Бұл ерекшеліктерге: мәліметтердің, документтердің әр түрлілігін, дискреттігін, алдыңғы шепте тұратындығын, көпшілікке арналғандығын және көлемділігін, оқтын-оқтын қайталанып тұратындығын, белгілі бір ережеге бағындырылатындығын және көп жылға арналатындығын жатқызуға болады.

Аймақтық экономиканы реттеу үшін мемлекет әдістер жүйесін қолданады. Ол икемді жіктелінген кешенді болуы тиіс, аймақтық ерекшеліктерін ескеріп, шешілетін стратегиялық және тактикалық міндеттемелер сипатын ескеруі тиіс. Аймақтық дамуда орталық атқарушы органдардың реттеуші қызметтеріне мына шараларды жүзеге асыру жатады.

– Барлық аумақтық шаруашылық жүргізу субъектілерінің, орталық және жергілікті атқару органдарының қызмет етуінің құқықтық және нормативтік негізін жасау.

– Республика шаруашылығының перспективалық дамуының макроэкономикалық және салалық басымдықтарымен нығайтып аумақтық дамудың маңызды бағыттары мен пропорцияларын анықтау.

– Барлық халық үшін олардың жеріне байланыссыз республика аумағында ең төменгі тұрмыс деңгейінің мемлекеттік кепілдік қамтамасыз ету.

- Аймақаралық немесе жалпы республикалық сипаттағы аумақтық мәселелерді шешу.
- Республика экономикасы үшін аса маңызы бар аумақтардың басымдықта дамуын қамтамасыз ету.

Дамудың инновациялық түріне қол жеткізуге төмендегідей міндеттерді шешу ықпал етеді:

– Өңір экономикасын әртараптандыру, қосымша құнды өндіруде жоғары шектерге жетуге мүмкіндік беретін өңдеу өнеркәсібін дамыту. Бұл ретте, тау-кен өндірісі өнеркәсіптерінің салаларын тұрақты дамыту өңір экономикасының факторы болып табылады.

– Инновацияны қосқанда, инфрақұрылымның барлық формаларын жетілдіру. Инфрақұрылым өндірістік әлеуеттің дамуының негізі өңір экономикасының халықаралық және өңірлік ықпалдастығы өңір капиталының барлық нысандары дамуының негізі болып табылады.

– Өңір тұрғындарын өзіндік өндіріс өнімдерімен қамтамасыз етуге қол жеткізу экономиканы әртараптандыру факторы, инновацияны тартудың ауқымды секторының және жұмыспен қамтудың құралы ретінде агроөнеркәсіптік кешенді дамыту: Агроөнеркәсіп кешенінің бәсекеге қабілеттілігінің өсуі ауыл шаруашылығы өңдеу және тамақ өнеркәсібін дамыту мақстында мемлекеттік-жеке серіктестік қағидаларын іске асыру есебінен қамтамасыз етілетін болады.

– Адам әлеуетін дамыту мақсатында әлеуметтік теңсіздік проблемасын шешу.

– Орнықты дамудың негізі ретінде экологиялық ахуалды сауықтыру.

– Өңірдің экономикалық кешенін өңірлік даму факторларының бірегей үйлесімін шаруашылық айналымына кәсіптік тарту негізінде синергетикалық тиімділікті шығаруға қабілетті бүтін организм болатын бәсекеге қабілеттілігін арттыру құралы ретінде аумақтық басқаруды жетілдіру.

– Қазақстанда бәсекелестік ортаға ауысу елдегі тұрғындардың тұрмыс деңгейін көтеру сияқты негізгі мақсатпен әрдайым үйлесе бермейді. Оның басты себебі – соңғы жылдары елімізде мемлекет пен бизнес сияқты бәсекелестік ортаның екі басты жүйесінің арасындағы транспаренттік байланыстың болмауынан деп ойлаймыз. Мемлекет бизнестің қызмет ету шарттарын-бәсекелестік ортаның негізгі параметрлерін нақты да айқын көрсетіп, олардың тұрақтылығын қамтамасыз етуі керек. Өз кезегінде бизнес те нарықтық ортадағы кәсіпорынының бәсекеге қабілеттілігін арттыру мүмкіндіктеріне күмән келтірмей, нақты қаржылық ағындарын ашуы керек.

– Қазақстандағы транспаренттік байланыстың болмауынан деп ойлаймыз. Мемлекет бизнестің қызмет ету шарттарына-бәсекелестік ортаның негізгі параметрлерін нақты да айқын көрсетіп, олардың тұрақтылығын қамтамасыз етуі керек. Өз кезегінде бизнес те нарықтық ортадағы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мүмкіндіктеріне күмән келтірмей, нақты қаржылық ағындарын ашуы керек. Қазіргі кезде қазақстандық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі салыстырмалы ұлттық артықшылықтарына, бағалы бәсекеге қабілеттілік механизмдеріне негізделінген. Отандық экономиканың шикізат құраушысы қазіргі кезде қазақстандық экспорттың бәсекеге қабілеттілігінің негізгі болып отыр. Сол себепті зерттеу барысында ұлттық экономиканың салыстырмалы және бәсекелестік артықшылықтарын кешенді бағалаудың маңызы ерекше. Өткен жылдардың төмен инновациялық белсенділігі негізгі құралдардың тозу дәрежесі, жаңару және жойылу коэффициенттерімен де анықталады, ол 2004 жылы Қазақстан өнеркәсіптерінде 32,7%. 12,5% және 1% құрады. Қазақстандағы инновациялық саланың қалпын талдау өндіріс те, ғылым да жаңа білім мен технологиялар құрып, таратуға бағытталған нарықтық механизм талаптарына бейімделуде. Алайда олар әлі де ұзақ мерзімді даму талаптарына жауап беретіндей, ұлттық инновациялық жүйенің жетекші буыны ретінде қалыптаса қойған жоқ. Оларға құрылымдық диспропорция, өзара оқшаулық, төмен инновациялық белсенділік тән. Оның негізгі себептерінің бірі-кәсіпкерлік салада инновациялардың экономикалық агенттерінің тірегі болатын институционалдық негіздің болмауы, ал зерттеулер саласында өнеркәсіпке арналған инновациялық әлеуетті құруға бағытталған қолданбалы қызметтің жоқтығынан туындап отыр. Сол себепті инновациялық белсенділікті арттырудың институционалдық шарттарын қалыптастыру қажет. Бұл инновациялық салада түрлі көздерден қаржыландырылатын критикалық массаның қажетті көлемі болмауына байланысты, жеткілікті инфрақұрылым жоқ, ҒЗИ, ЖОО, өнеркәсіп орындары сияқты инновациялық процестің негізгі буындары арасында тұрақты байланыс орнамаған. Сондай-ақ шағын инновациялық бизнес те дами алмай келеді, ірі технологиялық корпорациялар аз.

Қорыта келгенде Қазақстан үкіметі әлі де шағын бизнестің инновациялық дамудағы орнын жете бағаламай келеді. Шетел тәжірибиелері шағын инновациялық бизнестің тез дамитындығын, инвестицияны аз керек етегінін көрсетіп отыр. Дамыған елдерде барлық инвестицияның жартысына жуығын шағын бизнес қамтамасыз етіп отыр. Шағын фирмалардың шығындар бірлігіне инновация көлемі орта фирмалармен салыстырғанда, 4 есе, ірі фирмалармен салыстырғанда, 24 есе көп. Сонымен қатар шағын фирмалар инновацияны 3 есе тез игереді. Тұтастай алғанда, өнеркәсібі дамыған елдерде шағын фирмалар ірі корпорациялармен салыстырғанда, жаңа құрылымдарды тез меңгереді. Шағын фирмалардың инновациялық қызметінің нәтижесінде өнеркәсібі дамыған елдерде шағын бизнесті экономикалық жағынан дамытуда шағын бизнестің инновациялық қызметін қолдау мақсатымен арнайы механизмдер құрылды. Қазақстанда шағын инновациялық бизнес әлі дами алмай келеді. Бізде іс жүзіндегі инновациялық шағын кәсіпорындар жоқ, ал осы атпен тіркелгендерге шын мәнінде мүлде басқа қызмет атқарып келеді. Республикада шағын кәсіпкерлікті дамытуға жете көңіл бөлінген жағдайда оның инновациялық, ғылыми мәні іс-жүзінде әлі де көрініс таба алмай келеді. Инновациялық шағын кәсіпкерлік жалпы жағдайда толық көлемде іске аса алмайды, ол өндірістік, сауда және экономикалық қызметтің басқа түрлерінен ерекше инновациялық қызметтің ерекшеліктерін ескеретін арнайы шаралар ұйымдастыру қажет.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының аймақтық экономикасы. – Алматы, 2007 / А. Фазылжанова, О. Жұбаева, А. Үдербасов.
2. Экономика / О. Сәбден. – Алматы баспасы, 2011.



УДК 36.2/658.171

С.М. Адилова, магистрант специальности «ГМУ»

Научный руководитель: **Д.М. Турекулова**, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Становление малого бизнеса в Республике с первых дней экономических реформ является одним из приоритетов экономической политики государства. Предпринимательский класс выступает неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, самостоятельным субъектом экономических отношений. Большая часть предпринимателей относится к так называемому среднему классу, который обеспечивает устойчивость не только экономики государства, базирующейся на рыночной системе хозяйствования, но и оказывает влияние на политические процессы в обществе, не допуская отхода от либеральных и рыночных ценностей.

В Казахстане переход к рынку произошел спонтанно, без подготовки. На начальном этапе перехода к рынку радикальные реформы проводились «на марше», без какой-либо серьезной теоретико-методологической подготовки [1].

Экономическая политика вырабатывалась в сжатые сроки узким кругом специалистов и базировалась, преимущественно, на опыте развитых рыночных стран.

В той сложной и критической обстановке, имевших место в начале 90-х годов в Казахстане, когда остановились крупные предприятия, и сотни тысяч людей потеряли работу, естественным решением руководства страны было введение либерализации цен.

Первые субъекты рыночной экономики – малые предприятия – появились в период либерализации в сфере торговли и услуг, то есть там, где был быстрый оборот денег. Крупные предприятия

сразу обзавелись многочисленными малыми предприятиями по сбыту своей продукции, ремонту, обслуживанию основных и вспомогательных производств. Создание «красными» директорами при крупных производствах кооперативов и малых предприятий по снабжению и реализации продукции, а также искусственное раздробление предприятий под новым модным словом «сегментирование» привело к перераспределению прибыли крупных предприятий и бывшей всенародной собственности в интересах отдельных групп и лиц. Тогда эти «серые» схемы были началом возникновения казахстанской «теневой» экономики. В Республике в этот период было создано и действовало 34,5 тыс. субъектов малого предпринимательства. В них было занято 6,0% от общего числа работающих в стране, а доля производимой ими продукции, работ и услуг составила 7,0% от валового внутреннего продукта страны. Именно в конце 1992 года прошел первый Форум предпринимателей Казахстана, в котором принял участие президент Республики Казахстан и правительство РК. На этом Форуме впервые в истории СНГ была определена первая программа развития предпринимательства в республике Казахстан [2].

Жесткая монетарная и реструкционная фискальная политика государства На этом этапе для достижения макроэкономической стабилизации в стране упразднялись налоговые льготы, стимулирующие производственную деятельность. Упразднение налоговых льгот, направленных на стимулирование производственной деятельности и развитие малого предпринимательства, в 1994 году имело негативные последствия. Резко сократилась численность работающих в производственной сфере кооперативов, ТОО и малых предприятий. Из-за малодоступности кредитных и нехватки собственных средств и высокой инфляции произошел отток основной части субъектов предпринимательства из производственной сферы в сферу торгово-посреднической и коммерческой деятельности. Ужесточение налогового пресса привело к ситуации, когда заниматься производственной деятельностью стало невыгодным и бесперспективным. Особый интерес в условиях постсоветского периода, а именно, дефицита товаров на рынках, с точки зрения, быстрой оборачиваемости вложенных средств, стал представлять для предпринимателей так называемый «чеплочный» бизнес. Это был период пышного расцвета «чеплочного» бизнеса в торговле, свирепствующей гиперинфляции, перераспределения бюджетных и кредитных денежных средств в пользу очень узкого круга лиц имеющих доступ к этим ресурсам. Инфляция и валютные операции – махинации в банковской и тесно связанной с ней торгово-посреднической деятельностью – на тот момент оказались наиболее прибыльными, в отличие умирающему реальному производственному сектору экономики республики.

Банковская и торговая деятельность оказалась наиболее прибыльной в ущерб реальному сектору экономики. В 1995 году, против 1992 года, удельный вес продукции субъектов малого предпринимательства в ВВП страны снизился на одну треть, с 7,0% до 4,7%, а численность работающих в этом секторе экономики сократилась в 2 раза, с 6,0% до 3,0%, соответственно.

В этот период ослабленное предпринимательство не могло сдерживать рост безработицы.

Бум малой приватизации. В конце 1996 и в начале 1997 годов в стране произошла некоторая макроэкономическая стабилизация. Для поддержки малого бизнеса был принят Указ президента Республики Казахстан от 6.03. 1997 г. «О мерах по государственной поддержке и активизации развития малого предпринимательства». Во исполнение этого Указа в Республике субъектам малого предпринимательства продано 1520 пустующих объектов и сооружений, передано в аренду – 1334 объекта. По выбору предпринимателей, для использования в производственных целях, передано в доверительное управление 571, на безвозмездной основе – 204 объекта. На перепланировку квартир нижних этажей жилых строений под магазины, кафе, аптеки и другие объекты было получено 5664 разрешений. Увеличилось число проданных в рассрочку и переданных по актам на землеустройство земельных участков. Адресная приватизация была особенно актуальна в сфере мелкотоварного производства, бытового обслуживания, общественного питания и торговли. Было бы логичным начинать адресную приватизацию, которая предполагала бы передачу объектов вышеперечисленных отраслей в них работающим коллективам по остаточной стоимости, либо в доверительное управление на конкурсной основе. В таком случае, был бы и сохранен технический и трудовой потенциал, а предприятия, не прекращая работы, имели бы возможность технического перевооружения и плавного входа в рынок.

Предприятия этих отраслей, лишившись централизованного управления в форме трестов, управлений торговли и общественного питания районного и городского уровня, явились бы основой формирования малого бизнеса в стране. К сожалению, адресная приватизация была проведена с опозданием, и существующая инфраструктура вышеперечисленных отраслей была уже практически уничтожена. При воссоздании данной инфраструктуры теперь требуется освоение новых площадей, полное обновление оборудования и основных средств, подготовка новых кадров, ибо старые квалифицированные кадры уже потеряны и дисквалифицировались [3].

Период качественного развития экономики республики сопровождавшегося ростом промышленного производства, объемов валового внутреннего продукта, стабильным развитием финансово-кредитной сферы республики. В соответствии с этой программой, основными источниками финансирования проектов малого предпринимательства являются Государственный фонд содействия занятости, банки второго уровня, средства местных бюджетов, а также средства кредитных линий Азиатского Банка Развития и Европейского Банка Реконструкции и Развития. В отдельных регионах для заинтересованного кредитования субъектов малого бизнеса коммерческими банками были созданы ликвидные залоговые фонды из коммунальной собственности.

Малый бизнес в Казахстане развивается быстрыми темпами. Сегодня субъекты малого предпринимательства играют ключевую роль в развитии экономики любого государства. Несмотря на пристальное внимание, уделяемое в нашей стране развитию малого и среднего бизнеса, его влияние на социально-экономическое развитие все еще недостаточно ощутимо. Вместе с тем сегодня в нашем государстве постепенно начинают оправдывать себя все те усилия, которые направлены на планомерное и повсеместное развитие предпринимательства. Реализуется государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан, созданы социально-предпринимательские корпорации (СПК), основанные на тесном сотрудничестве государства и бизнеса. Предпринятые в Казахстане меры по поддержке МСБ в период кризиса являются беспрецедентными по своему масштабу в сравнении с другими странами СНГ. В результате было поддержано большое количество субъектов МСБ, а также создано большое количество рабочих мест.

В январе-феврале 2015 года по сравнению с январем-февралем предыдущего года количество активных субъектов увеличилось на 2,8%. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 77,2%, крестьянских (фермерских) хозяйств – 11,5%, юридических лиц малого предпринимательства – 10,7%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,6%.

Таблица 1. Количество активных субъектов МСП на 1 марта 2015 года, единиц

	Всего	В том числе				
		Юр. лиц МП	Юр. лиц СПМ	ИП	КХ	Всего
РК	859 464	67 950	4 332	637 686	149 496	105,8

Из 100 млрд тенге, выделенных из средств Нацфонда на поддержку малого и среднего бизнеса в Казахстане, 50% будут направлены на реализацию новых проектов, а оставшиеся 50% – на поддержку действующих казахстанских компаний.

Ожидается в течение ближайших 6 месяцев предпринимательская инициатива по проектам в обрабатывающей промышленности значительно вырастет, потому, что банки будут заниматься поиском проектов.

Из выделенных средств на поддержку МСБ на проекты в пищевой промышленности будет направлено не менее 25 млрд тенге, или 25% от выделенных средств. Ожидается, что в результате казахстанские товаропроизводители будут насыщать внутренний рынок продуктами ежедневного употребления.

Также, фондом «Даму» заключены кредитные соглашения с 13 казахстанскими банками вто-

рого уровня на кредитование МСБ со ставкой вознаграждения 2% годовых. Согласно данным, банки в течение 6 месяцев должны направить эти средства на кредитование предпринимателей МСБ, реализующим проекты в обрабатывающей промышленности.

«Три банка получили по 20 млрд тенге – это Казкоммерцбанк, Народный банк, Цеснабанк. Банк «ЦентрКредит» получил 8 млрд тенге, АТФ банк – 7 млрд тенге, 6 млрд тенге – дочерний банк Сбербанк России, 3 млрд – Евразийский банк, 2 млрд – Нурбанк, 2 млрд – Азия кредит банк, 2 млрд – Казинвестбанк, 2 млрд РБК банк и 1 млрд – Дельта банк».

Предпочтение в кредитовании будет отдаваться производителям продуктов питания, напитков, текстильных изделий, держателям швейных салонов и компаниям, занимающимся производством отечественной одежды, мебели, бумажной продукции, фармацевтики и других отраслей.

Перечень приоритетных секторов экономики для потенциальных участников Программы «ДКБ-2020»: растениеводство и животноводство, охота и предоставление услуг в этих областях, за исключением 01.11 Выращивание зерновых культур (за исключением риса), бобовых культур и масличных семян; рыболовство и аквакультура; производство продуктов питания; производство текстильных изделий; производство одежды; производство кожаной и относящейся к ней продукции; производство бумаги и бумажной продукции;

Производство резиновых и пластмассовых изделий; производство прочей не металлической минеральной продукции; пехобслуживание и ремонт транспортных средств; грузовые перевозки автомобильным транспортом; складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность; предоставление услуг гостиницами; компьютерное программирование, консультации и другие сопутствующие услуги; деятельность в области бухгалтерского учета и аудита; консультации по налогообложению; деятельность в области обслуживания зданий и территорий; деятельность в области здравоохранения; предоставление социальных услуг без обеспечения проживания; деятельность в области спорта, организации и развлечений (за исключением дискотек); ремонт компьютеров, предметов личного потребления и бытовых товаров; стирка и (химическая) чистка текстильных изделий и изделий из меха» и т.д.

Выделяются Основные условия кредитования СМСП:

- целевая группа – субъекты малого и среднего предпринимательства (СМСП), реализующие свои проекты в сфере обрабатывающей промышленности.

- номинальная годовая ставка вознаграждения – не более 6,0% годовых;
- срок кредитования – до 120 месяцев;
- целевое использование средств;
- рефинансирование действующих займов, не участвующих в программах финансовой поддержки предпринимателей;
- приобретение новых, создание и модернизация основных средств, при этом приоритет финансирования – финансирование проектов Конечных заемщиков, реализуемых в отрасли экономики, соответствующей разделу 10 (Производство продуктов питания) и классу 11.06 и 11.07. раздела 11 (Производство напитков) секции С (Обрабатывающая промышленность);

- максимальный лимит финансирования на одного СМСП – не более 1 850 млн тенге;
- льготный период по погашению вознаграждения – до 18 месяцев [4].

Улучшение экономической ситуации в стране во многом зависит от решения проблем, препятствующих развитию предпринимательства. На сегодняшний день рейтинг проблем выглядит следующим образом:

Если на продукты и услуги, которые способны производить предприятия малого и среднего бизнеса, не будет проявлен платежеспособный спрос со стороны населения, то данная область не сможет активно развиваться. А спрос, как известно, вещь весьма изменчивая. Тем же, кто сейчас решился реализовать свой потенциал именно в этой области, необходимо четко понимать, какие услуги будут наиболее востребованы на рынке в ближайшее время. Кроме того, малый бизнес для того, чтобы выжить, должен быть максимально мобильным. Это следует понимать так, что если спрос на товары или услуги в одной области начинает снижаться, а в перспективе данная тенденция будет только усиливаться, то представителю малого бизнеса следует очень быстро

переориентироваться и выходить на потенциально растущие рынки, без сожаления оставив в прошлом прежнее направление. Стоит ли говорить, что для этого необходимо не только пресловутое «чутье», но и умение анализировать и прогнозировать ситуацию на рынке, знание законов экономики и способность применять их в конкретных ситуациях, готовность рисковать и одновременно правильно дифференцировать имеющийся в наличии весьма скромный капитал. К сожалению, ситуация в сегменте малого и среднего бизнеса сегодня такова, что человек, занятый в данной области, должен быть гораздо более активным, знающим и обладающим значительно большим количеством навыков и более солидной эрудицией, чем те, кто работает на крупные компании.

Необходимо отметить, что основной кадровый резерв для предприятий МСБ – это те самые 5,1% населения, которые числятся безработными. Какой завтра будет их доля в ВВП – это уже вопрос второй. На самом деле, малый и средний бизнес предоставляет людям возможность сохранить человеческое достоинство, во-первых, не пополняя собой категорию маргинальных личностей, а, во-вторых, избежав унижительной жизни на пособие по безработице. Создание своего дела – это не только вопрос выживания, для многих граждан Казахстана – это еще и вопрос самоуважения, самосовершенствования и самореализации.

Литература

1. Мороз С.П. Предпринимательское право Республики Казахстан Курс лекций. – Алматы: КОУ, 2008. – 308 с.
2. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебн. пособие. – 2-е изд., испр., доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 234 с.
3. Лапушинская Г.К., Петров А.К. Планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: Дашков и К°, 2003.
4. Материалы с сайта Национальной экономической палаты Казахстана «Союз «Атамекен».
4. Материалы с сайта АО «Фонд развития малого предпринимательства «Даму».



ӘОЖ 330.101.22:330.3

Ж.Ж. Акимова, *«Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының магистранты*
Ғылыми жетекшісі: **Б.К. Жуманова**, *э.ғ.к., доцент*

АСТАНА ҚАЛАСЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК- ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Астана – Қазақстанның жай қалаларының бірі емес, бұл жаңа астана, ол қазір қалыптасу процесінің бастапқы кезеңінде өтіп жатыр. Бұл әлемдегі басқа елдердің астаналары дамуының ұқсас жоспарларынан Астананың орнықты дамуының стратегиялық жоспарының негізгі айырмашылығы болып табылады.

Сондықтан «Астана қаласын орнықты дамытудың 2030 жылға дейінгі стратегиялық жоспары туралы» Қазақстан Республикасының Президенті 2006 жылғы 17 наурызда №67 Жарлығы қабылданды.

Аталған құжатқа сәйкес орнықты дамуға қала құрылысындағы, экономика және әлеуметтік саласының дамуындағы, қоршаған ортаны қорғаудағы, әсіресе, өндірістік және экологиялық – ин-женерлік инфрақұрылымының объектілерін дамытудағы және орналастырудағы осы заманғы үрдістерді ескере отырып көшетін болады.

Астана қаласының экономикалық дамытудың күшті және әлсіз жақтары, мүмкіндіктері мен шектейтін факторлары астананың қолданылып жүрген бағдарламаларының нәтижелерін, іс-шаралардың тиісті жоспарларын, статистикалық ақпаратты талдау, іскер топтардың өкілдерімен болған талқылаулардың және басқа да деректердің негізінде айқындалған.

Қазіргі таңда Астана қаласының экономикалық жағынан дамуын шектейтін факторлар:

- мемлекеттік органдардағы басқарудың төрешілдік стилін және шешімдерді «жоғарыдан төмен» қағидаты бойынша қабылдауды қоса, қалалық басқару және мемлекеттік қызметтерді ұсыну жүйесінің тиімділігінің жеткіліксіздігі;
- инновациялық кәсіпкерлікті нақты және тиімді қолдаудың болмауы;
- тұтыну тауарларды өткізудің ірі рыноктарының болмауы;
- шағын кәсіпкерліктің декларативтік сипаты және оны әлсіз қолдау, рұқсат ету жүйесінде тосқауылдардың болуы;
- өнеркәсіпті қоса, экономиканың көптеген секторларында білікті жұмысшылардың жетіспеушілігі;
- орнықты тұратын және жұмыс орны жоқ келушілердің ауылдық жерлерден келуі
- Республиканың басқа өңірлері мен көршілес елдердің азық-түлік және өнеркәсіптік өнім өндірушілер тарапынан бәсекелестік болып табылады.

1-кесте. Астана қаласын экономикалық дамыту: күшті және әлсіз жақтары

Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
Қаланың астана ретінде қызмет еткен жылдар ішінде қалыптасқан жеткілікті күшті экономикалық базасы	Қаланың әсіресе ескі бөлігінде телекоммуникацияны қоса, инженерлік және көлік инфрақұрылымының елеулі тозуы
Қала экономикасының құрылымы жаңа құрылыс салу және астананың ғимараттары мен коммуникациялық құрылыстарын түпкілікті жаңарту міндеттеріне сәйкес келеді	Экономиканың жеткіліксіз әртараптандырылғаны, атап айтқанда құрылыс қызметіне тәуелді болуы
Жедел қарқынмен дамып келе жатқан құрылыс саласы	Астана дамуының бағдарламаларын іске асыру үшін қажетті шектеулі бюджет қаражаттары
Қоршаған орта жай-күйінің адамның денсаулығы үшін салыстырмалы қауіпсіздігі	Өндірістік қорлардың жоғары деңгейдегі тозуымен салыстырмалы әлсіз өнеркәсіптік базасы
	Инновациялық менеджмент, орнықты даму саласында жоғары білікті кадрлардың жетіспеушілігі
	Коммуналдық қызметтерге экономикалық негізделмеген баға түзуі
	Қазақстанның басқа өңірлерімен салыстырғанда жердің жоғары құны оның өнімді пайдаланылуын шектейді

Аталған мәселелердің нақты шешілуіне келесі мүмкіндіктер қарастырылғын:

- Қалалық басқаруды жетілдіру.
- Шағын және орта бизнестің дамуы.
- Астана және іргелес орналасқан аумақтардың сұранысын қанағаттандыру үшін ауылшаруашылық өнім өндірудің және қайта өндірудің өсуін қамтамасыз ету.
- Қызметтің неғұрлым жоғары технологиялық түрлерін дамытуға жәрдемдесетін жоғары білімнің жоғары стандарттарын енгізу.
- ЕЭА мәртебесін басқа аудандарға қарай кеңейту, оларды өнеркәсіптік өндірісінің, технологиялардың, экспорттық сауданың аймақтары ретінде дамыту болжанып отыр [1].

Қала халқы мен астана қонақтарының жоғары өмір сүру деңгейін қамтамасыз етуді, тартымды да үйлесімді қоғам құруды – Астана өзінің алдына мақсат етіп қойып отыр. Қазақстан астанасының өмір деңгейі тек осы қаланың ғана емес, сондай-ақ бүкіл елдің айрықша белгісі болып табылады. Бұл ретте, Астана, экологияға, өзіндік ерекшелігі бар демалу орындарына қауіп төндірмей сапа жағынан өсуге қол жеткізуге ұмтылады. Тұрғын аймақтардың тыныс-тіршілігін ұстап тұру денсаулық сақтау мен білім беру қызметінің жоғары сапасы, тіршілігі қайнап жатқан орталықтың және бай мәдени құндылықтардың болуы қаланың ішкі және сыртқы рынокта да бәсекеге қабілетті болуына қол жеткізуге бірдей маңызды.

Астана қаласы серпінді дамып келе жатқан, озық қалаға айналуы үшін ең алдымен, мемлекеттің денсаулық сақтау, білім беру, мәдениет, туризм және спорт саласындағы саясатына мынадай қағидаттардың негізінде бірізділік пен агрессияшылықты беру қажет:

– білім алуға, денсаулық сақтауға бірдей қол жеткізуді қамтамасыз ету, мұғалімдер мен дәрігерлердің мәртебесін көтеру;

– қала тұрғындарының жоғары төзімділігін, жергілікті қауымдардың өздеріне тән ерекшелігі мен бірегейлігін және Астана қаласында тұратын халықтарын айрықша ерекшеліктерін сақтау;

– халықтың жергілікті дәстүрлерін, қасиеттерін, әлеуетін қалыптастыру әрі дамыту арқылы Астана қаласының көп ұлтты және түрлі мәдени келбеті бар шығармашыл, мейірімді қала ретінде дамуына қолдау көрсету;

– балалардың, жасөспірімдер мен жастардың әлеуметтік жіктеріне қатысты қалалық жүйенің жақсаруы.

Қаланың дамыған ойын-сауық индустриясы бар озық орталық ретінде орнықты дамуы серпінді дамып келе жатқан қоғам құруды қажет етеді. Мұндай қаладағы әрбір адам жұмысқа орналасу мүмкіндігіне ие, сондай-ақ тиісті тұрғын үй алуға, білім алуға, медициналық қызмет алуға, тынығуға құқығы бар. Бұл стратегиялық мақсаттарға жетудің жолдары мынадай:

– білім алу және денсаулық сақтау қызметтерінің қол жетімділігі мен сапасын арттыру;

– мәдениет, туризм, спорт және демалыс объектілерін дамыту, салауатты және белсенді қоғамды қалыптастыру;

– (арзан) тұрғын үйге кеңінен қол жеткізуді қамтамасыз ету.

2-кесте. Астана қаласын әлеуметтік дамытудың күшті және әлсіз жақтарын, мүмкіншіліктері мен шектейтін факторларды талдау

Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
Республиканың басқа өңірлерімен салыстырғанда халықтың салыстырмалы түрде өмір сүру деңгейінің жоғары болуы	Қаланың билік орындары шешімдерді қабылдағанда жұртшылықтың қатысу деңгейінің төмен болуы
Салыстырмалы түрде қылмыстылықтың төмен деңгейі және әлеуметтік орнықтылық	Мүмкіншіліктері шектеулі адамдарды қолдау және оларды қоғамға кіріктіру бойынша шаралар тиімділігінің төмен болуы
	Халықтың әлеуметтік тұрғыдан осал жіктеріне мемлекеттік көмек көрсету деңгейінің жеткіліксіздігі
Мүмкіндіктер	Шектейтін факторлар
Отбасының әрбір мүшесіне шаққандағы ең төменгі өмір сүру деңгейіне сүйене отырып, атаулы әлеуметтік көмек пен арнайы мемлекеттік жәрдемақылардың көлемін есептеу	Әлеуметтік сала қызметкерлері мен мемлекеттік қызметшілер жалақысының төмен болуы
Жұртшылықты қала тыныс-тіршілігіне белсенді тарту	Қоршаған ортаның тиісті жай күйін ұстауға және қолдауға деген азаматтық жауапкершілік деңгейінің төмен болуы
Қаланың еңбек рыногындағы жұмысшы күштердің сұраныс және ұсыныстар балансына жету мақсатында кәсіптер мен мамандықтардың ірілендірілген топтары бойынша жұмысшылар мен мамандарда қажеттілік болжамын әзірлеу	Білікті әлеуметтік қызметкерлер санының қысқаруы және төмен жалақысы сақтала отырып, олардың еңбегі сапасының төмендеуі

Қазіргі таңда «Астана қаласының 2017-2019 жылдарға арналған бюджеті туралы» баяндама жасады. Астана қаласының 2017-2019 жылдарға арналған бюджеті Астана қаласының бесжылдық кезеңге (2016-2021 жылдар) әлеуметтік-экономикалық даму болжамы негізіне сәйкес әзірленген. 2017 жылға бюджет 372 млрд 868 млн теңге көлемінде бекітілді, соның ішінде: республикалық бюджеттен трансферттер және несиелер 153,4 млрд теңге құрайды, меншік кірістер – 212,6 млрд млн теңге.

2017 жылға бюджетте республикалық бюджетке 19 млрд 539,9 млн теңге сомасында алулар көзделген. Бюджетте білім саласына, соның ішінде 1-4 сынып оқушыларын тегін тамақпен қамтамасыз етуге, астананың барлық ЖОО мен колледждерінің күндізгі оқу бөлімінде оқитын студенттерін жеңілдікті жолақымен қамтамасыз етуге, денсаулық сақтау саласына, әлеуметтік көмек және қамсыздандыру, мәдениет, дене тәрбиесі және спорт саласына, тұрғын-үй коммуналдық шаруашылығын дамытуға, отын-энергетикалық кешенді дамытуға және көлік пен коммуникация дамытуға шығындар көзделген. Үш жылдық бюджет өлшемдері ағымдағы жағдайды және қала дамуының «100 нақты қадам» Ұлт жоспарымен өзара байланысты түзетілген болжамдық индикаторларын ескерумен қалыптастырылған. Астананың әлеуметтік бағытталған жылдық бюджеті негізіне әлеуметтік көмек және жұмыспен қамту, білім және денсаулық сақтау салаларында сұрақтарды шешу қойылады.

Бюджет жобасы мемлекеттің 2020 жылға дейінгі жаңа саяси бағытта дамуымен және Астананы дамыту бағдарламасымен анықталған мақсаттар мен міндеттерді жүзеге асыру үшін құрылған. Мемлекет басшысының бұйрықтарын ескерумен экономикалық өсімді қамтамасыз ету және тиімді жұмыспен қамтылу мақсатында 2017-2019 жылдарға арналған бюджет жобасының негізгі басым шығындарымен жол-көліктік инфрақұрылымды, отын-энергетикалық кешенді, тұрғын үй – коммуналдық шаруашылығын және әлеуметтік саланы дамытуды жетілдіру және жылдамдатып дамыту анықталды. Үш жылдық бюджеттің параметрлері ағымдағы жағдайды және 69 қадам Астананы Еуразияның іскерлік, мәдени және ғылыми орталыққа айналдыру аясында «100 нақты қадам» Ұлт жоспарымен өзара байланысты қаланы дамытудың түзетілген болжамды индикаторларын ескерумен құрылған.

Астананың дамуын көрсететін басты индикатор жалпы аймақтық өнім болып табылады, ол бірінші жартыжылдықтың қорытындысы бойынша 2,9% артты, астананың ЖАӨ үлесі республикалық көлемде 11,1% немесе республика бойынша үшінші көрсеткішті құрады. Есеп кезеңінде кәсіпорындарға, ұйымдарға және қала тұрғындарына жалпы көлемі 1,8 млн шаршы метр тұрғын үй құрылды және пайдалануға берілді, бұл өткен жылдың сәйкесінше кезеңінен 28,4% жоғары.

Қаланың 2017-2019 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық даму болжамымен негізгі макроэкономикалық индикаторлар және әлеуметтік-экономикалық даму көрсеткіштері анықталды. Облыстар тұрғысынан өндіруші өнеркәсіп өнімінің артуы болжамдалады, экономика дамуында шағын және орта бизнестің негізгі рөлі анықталады, бөлшек тауар айналымының көлемін, негізгі капиталға инвестициялау көлемін арттыру жоспарланды.

Қала бюджеті бұрынғыдай әлеуметтік бағдарланған болып қалады. Жеткізу лимиті аясында білім беруді басқару бойынша мектеп үшін қажетті шаруашылық құралдарын сатып алуға, оқулықтарды сатып алуға, ішкі істер департаменті бойынша ЭКСПО өткізу үшін автобустарды сатып алуға, мәдениетті басқару бойынша Тәуелсіздік сарайын жөндеуге және жартысын Жастар сарайын жөндеуге, жұмыспен қамтуды, еңбекті және әлеуметтік көмекті басқару бойынша ауыз қуысын сауықтыруға жұмсалатын қаражаттары қайта бөлінді.

Астана қаласының бюджеті кіріс бойынша осы жылдың 28 қараша айындағы жағдайына сәйкес 101,1% орындалған. Трансферттер мен республика бюджетінен бөлінген қарыздарды есептегенде меншікті кіріс бойынша жоспар 102,2% орындалған. Шығыстар бойынша бюджет 90,6% орындалған. Бүгінгі күні негізгі артта қалушылық инвестициялық жобаларды іске асыратын басқармаға тиіп отыр. Игерілмеген ең көп сома автомобиль жолдары, энергетика, коммуналдық шаруашылық, құрылыс басқармасында болып тұр. Игерілмеудің басты себептері мердігерлердің орындалған жұмыс актілерін уақытында өткізбеуі, сот қарауымен байланысты бірқатар артта қалушылықтар болып табылады.

«Нұрлы жол» инфрақұрылымын дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы аясында республикалық бюджеттен бөлінген бюджет қаражаттарын игеру мониторингі бойынша мәселе ерекше бақылануда [2].

Мемлекет Басшысының назарында Астана қаласының 2030 жылға дейінгі бас жоспарын іске асыру мен астаналық агломерация қалыптастыру жобасы, сондай-ақ елорданың жаңа көлік жүйесін құру мәселелері әрқашан талқылауда.

2015 жылғы маусым айында Президенттің төрағалығымен өткен Үкімет кеңесінде:

«Қандай кемшіліктер бар екенін, соның ішінде көліктер тұрағына қатысты мәселе туралы да білеміз, оның бәрі міндетті түрде шешіледі. Таяудағы мол жауын су сорғы кәріздеріне қатысты түйткілдердің бар екенін көрсетті. Онымен де жұмыс жүргізу қажет. Сонымен қатар, балабақшалар мен мектептер салу мәселесіне де назар аудару керек. Қаланың әрі қарай даму келешегі ЭКСПО-2017 аумағы мен оның айналасындағы көшелер құрылысын, Сулы-жасыл желекті бульварды абаттандыру, жаңа саябақтар, соның ішінде 100 гектар аумақта Ботаникалық бақ салу жоспарын қамтиды. Бұл жұмыстардың барлығы еліміздің тура орталығында мүлде жаңа мегаполистің қалыпташуына негіз қалайды, ол барша қазақстандықтардың игілігіне қызмет ететін болады» деп атап өткен Мемлекет басшысы [3].

«Астананың орнықты дамуы, оның келешегі мен әдемілігі бір ғана әкімдіктің емес, Үкіметтің де, мемлекеттік органдар мен ұлттық компаниялардың да міндеті. Бұнда ешкім шет қалмауы керек, өйткені, бұл – мемлекеттік міндет. Біз өз қаламызға ұқыптылықпен қарап, кез келген проблеманы уақытылы шешуге тиіспіз. Астана – барлық облыс орталықтары мен басқа да қалаларға үлгі болуға тиісті» деп Президентіміз Н. Назарбаев атап кеткендей Астана қаласының әлеуметтік-экономикалық және инфрақұрылымдық даму мәселелерін шешу жолдарын жаңа инновациялық көзқараспен айықындау білікті жастардың міндеті болып табылады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың 2006 жылғы 17 наурыздағы «Астана қаласын орнықты дамытудың 2030 жылға дейінгі стратегиялық жоспары туралы» Жарлығы. www.akorda.kz.
2. Астана қаласы мәслихаты кеңесінің акпараты. astana.gov.kz.
3. Астана қаласының мәслихатының 2015 жылғы 11 желтоқсандағы «2016-2020 жылдарға арналған. Астана қаласының даму бағдарламасы туралы» шешімі. astana.gov.kz.



ӘОЖ 665.63: 51.001.57

Н. Акимхан, магистрант

Ғылыми жетекшісі: К.Н. Оразбаева, т.ғ.д., профессор

ҚазЭҚХСҮ

МҰНАЙ ӨНДЕУ ЖӘНЕ МҰНАЙ ХИМИЯСЫ ӨНДІРІСТЕРІ – ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ БАСЫМДЫ БАҒЫТТАРЫ

Мұнай өңдеу өндірісі шикі мұнайды өңдеуге дайындайтын, мұнай мен мұнай өнімдерін бастапқы және терең өңдеу процестерін жүзеге асыратын технологиялық агрегаттар жиынтығынан тұрады. Бұл агрегаттар мұнай өңдеу зауыттарында (МӨЗ) түрлі технологиялық қондырғыларға біріктіріліп жұмыс істейді. Қазіргі МӨЗ, жылына миллиондаған тонна мұнай өңдейтін үлкен қуаттылығымен және күрделілігімен сипатталады. Өндегенде мұнайдан түрлі мұнай өнімдері мен мұнай-химия өндірісінің шикізаты алынады [1].

Мұнай химиясы өнеркәсібі мұнай мен табиғи газды өңдеу өнімдеріне негізделген синтетикалық материалдар мен бұйымдарды қамтитын ауыр индустрия саласына жатады [2].

Мұнай химиясы өнеркәсібі кәсіпорындарында синтетикалық каучук, негізгі органикалық синтез өнімдері (этилен, пропилен, полиэтилен, полипропилен, беттік-белсендік заттар, жуу заттары, минералды тыңайтқыштар), резеңке бұйымдары (автотегершіктер, резеңке-техникалық бұйымдар және кең көлемдегі тұтыну заттары), т.б. өндіріледі. Мұнай химиясы өнеркәсібі – прогрессивті, өндіріс тиімділігі үздіксіз, қарқынды дамушы сала. Синтетикалық каучукты өндіруде изопрен алу қондыр-

ғылары кеңінен қолданылады. Бұл қондырғы өзіндік капиталдық шығынды 20% қысқартуға, изопреннің өзіндік құнын 5% төмендетуге және өнімділікті 2 есеге арттыруға мүмкіндік береді.

Болашақта да мұнай химиясы өнімдерінің әлемдік нарығы мұнай мен мұнай өнімдері нарығына қарағанда жылдамырақ дамиды. 2020 жылға дейін пластмасса өндірудің жылдық қарқыны 5% деңгейінде күтілуде, полиэфирлік талшықтар – 6% т.с.с. Ал мұнайға деген сұраныс, Энергетикалық ақпараттық агенттіктің (АҚШ) болжамы бойынша жылына 1,7% құрайды, соның ішінде дамыған елдерде – жылына 1% шамасында.

Әлемдік мұнай химиясы өндірісінің жылдам дамуы, саланың жоғары капиталдық сиымдылығы арқасында әрдайым үлкен қаржылық ресурстарға ие болған, нақты ірі компаниялармен байланысты екенін атап өткен дұрыс. Бастапқыда оларға, алғаш рет қазіргі белгілі өнімдер полиэтиленді («ICI» компаниясы), полипропиленді («Монтедисон»), нейлонды («Дюпон») және т.б. өндіріп, оны нарыққа ұсынған, жоғары инновациялық потенциалы бар химиялық фирмалар болды. Соңынан көптеген мұнай химиясы өнімдерін (полимерлер т.б.) массалық өндіруге көшу, өндірістік шығын факторының маңызын жылдам көтерді, бұл әлемдік мұнай химиясының корпоративтік құрылымының өзгеруіне себеп болды.

Мұнай химиясы мұнай компаниялары, мұнай өңдеу өнеркәсібі үшін айтарлықтай пайдалы сала болып шықты. Оларға мұнай химиясы өндірісі мұнай өңдеуді тереңдету және құны жоғары өнімдерді өндіру есебінен, мұнай нарығында бағаның шайқалу мерзімінде тұрақтылықты қамтамасыз етуге және қосымша пайда (20% дейін) түсіруге мүмкіндік берді. Мұнай өңдеу дәрежесінің артқан сайын, өнімдерді өткізуден түсетін түсім шұғыл артады – шикі мұнайдың тоннасынан келетін түсім 300 долл. (мұнайдың 1 барреллінің құны 45 долл. болса) құрайды, мұнай өнімдерін көтерме бағамен сатқанда – 550 долл., автокөліктерге жанармай құятын бекеттер арқылы сатылса – 1 125 долл., мұнай химиясы өнімдері өткізілсе – 2 400-2 700 долл. дейін пайда түседі.

Соңғы жылдары Қазақстан мұнай-газ саласының, оның ішінде мұнай өңдеу және мұнай химиясы өндірістерінің қарқынды дамуы мен ірі жобалардың жүзеге аса бастауы, бұл өндірістердің еліміздің экономикалық дамуының басымды бағыттарына жататынын білдіреді. Бұл өндірістердің технологиялық процестерін тиімді жүргізу және оларды экономикалық, технологиялық және экологиялық критерийлері бойынша тиімді басқару мәселелері соңғы кезде өте өзекті тақырыпқа айналды.

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасында үш мұнай өңдеу зауыттары жұмыс істейді. Атырау МӨЗ қазақстандық бірінші мұнай өңдеу кәсіпорны, ол отындық схема бойынша Каспий теңізінің солтүстік жағалауында 1945 жылы салынып іске қосылған. Республиканың батысында, Жетібай, Өзен, Ембі, Марғышы, Теңіз секілді ірі мұнай кен орындарына, Каспий теңізінің көмірсутек қорына жақын орналасқан және қазақстандық мұнайды өңдейді.

Қазіргі таңда Атырау МӨЗ өңдеу қуаттылығы жылына 5 млн тоннадан асты, жаңа талаптарға сай, болашағы мол ірі кәсіпорын болып табылады. 2006 жылы Атырау МӨЗ қайта жаңартудың I кезеңі орындалды, оның ерекшелігі Қазақстанда бірінші рет жаңарту өндірісті тоқтатпай жүргізілді. Атырау МӨЗ қайта жаңартудың негізгі мақсаты – ескірген жабдықтарды ауыстыру, Еуро Одақ талаптарына сай келетін жоғары сапалы өнімдерді өндіру арқылы қоршаған ортаға зиянды әсерді төмендету, қосымша құны жоғары ақшыл мұнай өнімдерін өндіру көлемін арттыру және қосымша жұмыс орындарын құру, толығымен жүзеге асуда [3].

Бұл мақсаттарды орындау үшін келесі жаңа қондырғылар салынды: бензинді гидротазалау; дизельдік отынды гидротазалау/дьюпарафинизациялау; изомерлеу; газдарды аминдік тазалау; сутегін (водород) алу; қолданылған суларды биотазалау және күкірт өндіру.

Қазіргі кезде зауыттың өңдеу тереңдігі – 72%, еуростандарттар талаптарына сай экологиялық таза өнімдер: «Нормаль-80», «Регуляр-92», «Премиум-95»; «ДЛЭЧ (Э)», «ДЗЭЧ (Э)» маркалы дизельдік отындар өндіру игерілген.

Шымкент МӨЗ пайдалануға 1985 жылы берілген. Мұнай өңдеу бойынша жобалық қуаттылығы жылына 6 млн тонна. 2000 жылы дизельдік отын мен керосинді гидротазалау секциялары қайта жаңартылды. Қазіргі кезде зауыт жылына 5,25 млн тонна қуаттылықпен жұмыс жасауда. Қайта жаңарту нәтижесінде зауыт жылына 6,65 млн тоннаға дейін мұнай өңдеуге қабілетті.

Қазіргі жағдайда зауыттың технологиялық мүмкіндіктері мұнай өнімдерінің келесі

ассортиментін шығара алады: сұйытылған көмірсутек газдары; Еуро-2 талаптарына сәйкес келетін АИ-80, АИ-92, АИ-96 маркалы автомобиль бензиндері; Еуро-2 талаптарына сәйкес келетін ДТ 3-02 (-35), Л-0,2-40, ЛД-0,2 және басқа маркалы дизельдік отындар; авиациялық керосин; вакуумдық газойль және мазут.

Шымкент МӨЗ-ның даму болашағы. 2007 жылы «ПетроКазахстан Ойл Продактс» ЖШС (Шымкент МІЗ) 50% үлесін иелену және оны ««ҚазМұнайГаз» СҮ» АҚ беру келісімі аяқталды. Шымкент МӨЗ қайта жаңарту аясында CNPC («EastChina Design Institute») – Шығыс қытай жобалау институты «ПетроКазахстан Ойл Продактс» МӨЗ модернизациялау жобасы бойынша алдын-ала техникалық-экономикалық негіздеуімен бірге Есеп дайындады.

Қайта жаңартудың басты бағыттары: дизотынды депарафинизациялау қондырғысын жетілдіру; RFCC/МТБЭ/АГФУ қондырғыларын жаңарту; жаңадан изомерлеу және полипропилен мен күкірт өндіретін қондырғыларды салу. МӨЗ қайта жаңарту жобасын жүзеге асырғаннан кейін 80% күкіртті аз Құмкөл мұнай мен 20% Батыс сібір күкіртті мұнайын өңдеу жаспарлануда. Қайта жаңартудан кейін өндірілетін бензиндер мен дизельдік отындар экологиялық көрсеткіштері бойынша Еуро-4 талаптарына сәйкес болады.

Павлодар мұнай химиясы зауыты пайдалануға 1978 жылы берілген. Мұнай өңдеу бойынша зауыттың жобалық қуаты жылына 6 млн тонна. 1978 жылы битум өндіру қондырғысы пайдалануға берілді. 1983 жылы Павлодар МӨЗ кеңейту бойынша ірі жоба іске асты, мұнайды терең өңдеу кешені салынып, пайдалануға берілді, ал 1986 жылы баяу коксілеу қондырғысы іске қосылды. Зауыт, Омск-Павлодар мұнай құбырымен келесі, батыс сібір мұнайларының қоспасын өңдейді. Бүгінгі таңда зауыттың қуаттылығы жылына 5,0 млн тонна шикі мұнайды құрайды. Қайта жаңартудың нәтижесінде Павлодар МӨЗ-ы мұнайды жылына 7,50 млн тоннаға дейін өңдеуге қабілетті.

Сипатталған зауыттардан басқа танымал Теңіз мұнай-газ өңдеу зауыты жұмыс істейді, мұнда мұнайды тазалайды және оны алғашқы айыру жүргізіледі, сонымен қатар Солтүстік Каспий теңіз кен орындарының көмірсутек шикізаттарын тазалауға, бастапқы айыруға анағұрлым ірі қуаттылықтағы зауыттар Қарабатанда салынуда. Маңғыстау облысында «Каспий Мұнай өңдеу зауытын» салу жобалануда.

Негізінен қазақстандық мұнай өңдеу кәсіпорындары екі технологиялық процестер схемасы бойынша құрылған [4]. Бірінші жеңілдетілген процесте шикі мұнайды айыру блогы, риформинг блогы, дистилляттарды гидротазалау блогы болады. Екінші процесс – қалдықтарды өңдеу кешені. Онда вакуумдық айыру, газойльды гидротазалау, каталитикалық крекинг блоктары және газды фракциялау қондырғылар болады.

Республика бойынша МӨЗ-ның орташа өңдеу тереңдігі 70%, бұл қазіргі талаптарға сай келмейді. Республика МӨЗ-ның негізгі таяудағы мақсаты өңдеу тереңдіктерін көбейту, бар жабдықтарды жаңалау, өндірістік экологиялылығын арттыру бойынша шаралар жүргізу болып табылады.

Республиканың мұнай өңдеу кәсіпорындарының ортақ белгісі қазіргі құрал-жабдықтармен жеткіліксіз жабдықталғандығы болып отыр. Технологиялық процестердің автоматтандырылған басқару жүйелері (ТП АБЖ) толықтай әлі ендірілмеген. Шымкент МӨЗ-да ТП АБЖ енгізу жұмыстары басталды, Атырау МӨЗ-да кеңесші режимінде жұмыс істейтін қондырғы операторларының бірнеше автоматтандырылған жұмыс орындары енгізілді.

Республикадағы мұнай өңдеу зауыттарының жалпы сипаты – мол энергия шығыны мен қоршаған ортаны қорғау аясындағы қабылданатын шаралардың жеткіліксіздігі болып табылады. Атырау МӨЗ-ын қайта жаңарту мен кеңейту барысында күкірт өндіру қондырғысы, технологиялық қондырғыларда қолданылған суларды биологиялық тазалау қондырғысы салынып, іске қосылды, яғни қоршаған ортаны қорғау мәселелері қажетті деңгейде шешіле басталды.

Осылайша, Атырау МӨЗ-ың экономикасының түбегейлі өзгеруі кәсіпорынның қайта жаңарту жобасын жүзеге асырумен іске асады. Зауытты қайта жаңарту толық аяқталғаннан кейін мұнайды өңдеу тереңдігі 82%-дан кем құрамауы керек. Мұнай өңдеу өнеркәсібі үшін қоршаған ортаны қорғау мәселесі анағұрлым өзекті болып табылады. Бұл осы сала өндірісінің даму жылдамдығы табиғат қорғау шараларын жетілдірумен салыстырғанда жоғары екендігімен, қиын пайдаға асырылатын қалдықтардың, ал кейбір жағдайларға байланысты өнімдердің – өндіріс қалдықтарының

пайда болуымен, мұнай құрамының өзгеруімен – күкіртті және жоғары күкіртті мұнай мен газ конденсатының пайда болуымен, сонымен қатар техникалық шешім мен қомақты капиталдық шығын талап етуімен түсіндіріледі [5].

Мұнай өңдеу мен мұнай химиясы бойынша жоғарғы қарқынды технологиялық процестерді, сонымен қатар үлкен жеке қуаттылық қондырғыларын құру салдарынан осы өндірістерді құру және орналастыруда жаңа талаптар пайда болды, дәлірек айтқанда [6]:

- қоршаған ортаға зиянды заттардың апатты қалдықтары тасталынбас үшін олардың қызметін сенімділіктің жоғарғы деңгейімен қамтамасыз ету;

- экономикалық-экологиялық талаптармен қоса әрбір аппараттың, жүйенің және барлық технологиялық схемалардың тиімді жұмысын ұйымдастыру;

- қоршаған ортаға тасталатын барлық зиянды заттарды толықтай пайдаға асыру мақсатында материалдық ресурстарды тиімді пайдалану.

Соңғы кездері мұнай өңдеу және мұнай химиясы өнеркәсібін қайта жаңарту, қарқынды дамыту мәселелеріне ерекше назар аударылуда, алайда көптеген зерттеулер жеке технологиялық процестердің өндірістік-технологиялық және экономикалық-экологиялық мәселелерін, нақты қондырғыларды жаңарту, белгілі бір экологиялық зиянды жиынтықтарды пайдаға асыру және т.б. сол секілді мәселелерді қарастыруға арналған. Проблеманы тиімді шешу үшін мұнай мен мұнай химиясы өнімдерін өңдеу тереңдігін арттыру, негізгі өндіріс қалдықтарынан екінші мәрте өнім өндірумен қоса, мұнай өңдеу, мұнай химиясы өндірістерінің барлық цикліне кешенді тәсіл қажет.

Қазіргі кезде Қазақстанда, мұнай өңдеу және мұнай химиясы өнеркәсіптерінде келесі негізгі проблемалар бар екенін айта кеткен жөн:

- күкіртті және жоғарғы күкіртті мұнайдан жоғары сапалы мұнай өнімдерін алу мәселелері;

- құрамында күкірт бар химикаттарды алу мәселелері;

- мұнай химиясы кәсіпорындарын қалпына келтіру және дамыту мәселелері.

Каспий теңізінің қазақстандық бөлігінедегі игеріліп жатқан аса ірі көмірсутек шикізаттарының құрамында күкірттің молдығына байланысты бұл мәселелердің өзектілігі арта түседі.

Күкіртті органикалық қоспаларды көмірсутек пен күкіртсутекке айналдыру арқылы мұнай өнімдерін күкіртсіздендіру тәсілдері және күкіртті органикалық қоспаларды бөлудің алуан тәсілдері де зерттелуде. Мұнайлы көмірсутекті шикізатты күкіртсіздендіру тәсілдерінің ішінде өнеркәсіпте гидротазалау тәсілі анағұрлым кең таралған.

Қазақстандағы мұнай химиясы өндірісінің қазіргі жағдайы мен болашағын қысқаша қарастырайық. Соңғы жылдары Ақтау, Атырау қалаларындағы ірі мұнай химиясы кәсіпорындары шикізатпен жабыдтаушыларға тәуелді болып отыр. Жоғарытехнологиялық пластмасса зауытында (Ақтау) Ресей мен Украинадан этан өнімдері мен бензол уақытымен жеткізілмегендіктен кәсіпорын қазіргі кезде тоқтап тұр деуге болады, әлемдік нарықта 1 тоннасының 700-710 АҚШ доллары тұратын стирол, полистирол өндірісі тоқталды. Егер зауыттың қуаты 240 мың тонна дайын өнім екенін ескерсек, бұл объектінің шикізатпен қамтамасыз етілмегендігінен еліміз 1 млрд долл. көлемінде пайданы жоғалтып отыр. Ұқсас жағдай Атырау химия зауытында да орын алды. Мұнай өңдеу зауыты толық қуатымен жұмыс істемегендіктен, химия өндірісіне өндірісі қажетті пропан-пропилендік, этан-этилендік фракциялар жеткізілмеді, бұл ақырында жылына миллиондаған долл. шығынмен «Полипропилен» АҚ-ның (бұрынғы Атырау химия зауыты) толықтай тоқтауына алып келді.

Қазір Қазақстанда мұнай химиясы өндірісін салу және дамытудың негізгі бағыттары анықталған – ҚР Президенті атап көрсеткендей «Көмірсутегі секторын одан әрі дамытуды, шетел және жергілікті инвесторларды тартуды экономиканы әртараптандырумен тікелей байланыстыру және жаңа келешегі мол өндірістер құру жөніндегі аса маңызды міндеттерді мұнай химиясы саласында шешілуі қажет» [7].

Қазақстанда мұнай химиясын дамыту жобаларына Ақтау пластмасса зауытында этилбензол және этиленгликол алу, қуаттылығы 250 мың тонна жол битумы өндірісін ұйымдастыру жобасы және Атырау МӨЗ базасында негізгі мұнай химиясы шикізаты – бензол мен параксилолды жылына 95 және 235 мың тонна қуаттылығымен өндіру жобалары енеді.

Республиканың мұнай химиясы кәсіпорындары модернизациялау есебінен этан, бутан, гексан,

этилен, пропилен, ацетилен, бензол, ксилол т.б. сияқты өнімдерді, ал олардың негізінде пластикалық массалар мен эластомерлерді шығара алады.

Атырау облысында Қазақстанда бірінші интегрленген (біріктірілген) мұнай химиясы кешенін салу бойынша ірі масштабты жоба іске асырылуда. Қуаттылығы жылына 1 млн 200 мың тонна полиэтилен мен полипропилен болатын кешен Қарабатанда «Аджип ККО» газ өңдеу зауыты жанынан салынады, оған шикізат ретінде Қашаған мұнайы жеткізіледі. Бұл жоба Қазақстандағы ұшқыр жобалардың бірі болып саналады. Онда бірінші кезекте өңделетін жергілікті Теңіз кен орнының газы, өндірілетін полиэтилен мен полипропилен қосылған құны жоғары өнімдерге жатады. Өз кезегінде олар пластмассалық бұйымдардың ондаған атауын шығаруға шикізат болып табылады. Ақырға өнімдер бірінші кезекте әлемдік нарыққа бағытталған.

Әдебиеттер

1. Сериков Т.П., Оразбаев Б.Б. Технологические схемы переработки нефти и газа в Казахстане. Ч.1. – М.: Нефть и газ, 1993. – 118 с.
2. <http://www.chemindustry.ru>
3. Сериков Т.П., Оразбаева К.Н. Атырау мұнай өңдеу зауытын қайта жаңарту барысындағы тиімді экономикалық және технологиялық шешімдер // Ғылыми журнал «АтМГИ хабаршысы». – Атырау, 2006. – №8-9. – 85-92 бб.
4. Сериков Т.П., Ахметов С.А. Мұнай мен газды терең өңдеу технологиясы. II том. АтМГИ. – Алматы, 2005.
5. Абросимов А., Ерохин Ю.Ю. Экологический мониторинг окружающей среды нефтеперерабатывающих предприятий. – М.: Нефтепереработка и нефтехимия. – 1997. – №11. – С.44-47.
6. Надиров Н.К., Оразбаева К.Н. Исследование экономико-экологических критериев установки каталитического риформинга, задачи оптимизации и разработка алгоритма ее решения // Нефть и газ. – 2007. – №2. – С.86-93.
7. Сармурзина Р.Г. Нефтехимические производства в Казахстане // НТЖ «Нефть и газ». – Алматы, 2007. – №3. – С. 104-107.



УДК 336.5:364 (574)

Н.Н. Алтаев, магистрант специальности «ГМУ»

Научный руководитель: **Н.А. Курманов**, PhD, доцент

КазУЭФМТ

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Основные направления развития системы социальной защиты базируются на анализе международного опыта и современного состояния. Предполагается построение такой системы, которая соответствует рыночным условиям и способствует формированию стимулов к стабильной оплачиваемой деятельности с более высоким уровнем охвата населения при минимальных затратах на администрирование.

Будет реализована комплексная модель решения социальных проблем, основанная на рыночных механизмах. Новая система будет смешанной и включит в себя элементы как солидарной, так и персонифицированной систем, как обязательного, так и добровольного страхования, и предназначена для обеспечения социальной защиты населения от основных рисков, с которыми может столкнуться человек в течение своей жизни.

Основополагающие цели и задачи новой системы социальной защиты должны содержать элементы по поддержанию экономического роста; справедливость в предоставлении защиты при на-

ступлении рискованных случаев всем гражданам; действенное, эффективное функционирование и полный охват населения.

Законодательство, регулирующее социальную сферу, должно быть сформировано на основе социальных рисков.

Система должна быть справедливой. В отдельных странах это означает, что размер социальных выплат является одинаковым для всех граждан вне зависимости от взноса человека. В других странах подразумевается, что социальные выплаты каждого человека зависят от его трудовой деятельности: условий труда, размеров и продолжительности отчислений. Новая система социальной защиты будет основана на комбинировании двух представленных точек зрения. Реализация прав на социальную защиту должна быть легкодоступной для потенциальных получателей. Гарантированный государством минимальный объем пособий должен предоставлять одинаковый уровень выплат для всех получателей при наступлении социальных рисков. В то же время дополнительный уровень защиты должен зависеть от трудовой деятельности каждого конкретного человека.

Система социальной защиты должна стимулировать индивидуальную ответственность каждого гражданина, а не его зависимость от государства. В целом все трудоспособные граждане должны быть ответственными за свое собственное будущее и благосостояние своих семей.

Система должна быть действенной. Пособия должны обладать адресностью, то есть предоставляться тем, кто имеет на это право и наиболее нуждается в них. Система должна быть эффективной, то есть прозрачной и хорошо управляемой, низкзатратной и простой, дублирование пособий должно быть сведено до минимума. Основные компоненты системы должны гибко регулироваться.

Система должна за определенный короткий срок обеспечить максимально полный охват населения.

С учетом вышеизложенного предполагается организовать систему социальной защиты на основе социальных рисков и включающую в себя следующие элементы защиты:

- государственные выплаты всем гражданам на одинаковом уровне за счет средств бюджета, предназначенные для социального обеспечения при наступлении социальных рисков;
- обязательное социальное страхование за счет отчислений работодателей и работников;
- накопительная пенсионная система;
- социальная помощь и специальные государственные программы поддержки определенных категорий граждан за счет средств госбюджета.

Кроме того, граждане имеют право на осуществление добровольного страхования на случай наступления социальных рисков.

Учитывая специфику Казахстана, на основе международного опыта при рассмотрении институциональной базы системы социальной защиты предпочтение должно быть отдано смешанной системе, при которой эффективно используются возможности как государственных, так и частных институтов.

Для более эффективного управления социальными выплатами должна быть разработана общегосударственная система персональной идентификации и национальная база данных с присвоением каждому гражданину персонального идентификационного кода и контролем над всеми социальными выплатами на основе персонального кода.

Широкомасштабное социальное обеспечение материнства и детства будет одним из приоритетов всей системы социальной защиты государства. В перспективе по мере совершенствования системы социальной защиты будут заложены стимулы по поддержке позитивных тенденций демографических процессов, в том числе путем внедрения механизмов мотивации повышения рождаемости, таких как изыскание возможности оплаты единовременного пособия беременным женщинам, вставшим на диспансерный учет в медицинскую организацию в ранние сроки беременности, и другие виды помощи.

Адресная социальная помощь должна предоставляться только самым незащищенным слоям населения на основе реальных критериев нуждаемости. Кроме того, будут разработаны специальные программы, нацеленные на предоставление дополнительной защиты определенной группе лиц – ветеранам, инвалидам, малообеспеченным гражданам.

Важным в общих подходах к реформированию социальной защиты является повышение роли социальных нормативов, поэтапное увеличение и приближение минимальной заработной платы к уровню прожиточного минимума. Размер социальных выплат будет рассчитываться исходя из норматива, имеющего реальную социально-экономическую природу. Будет оптимизировано соотношение между размером минимальной заработной платы и уровнем социальных пособий.

Принципы обеспечения выплат уже назначенным на момент внедрения социального страхования получателям государственных пособий возрасту, потере кормильца и трудоспособности не потерпят изменений.

Предполагается повышение уровня участия в системе социальной защиты не только каждого конкретного гражданина, но и социальных партнеров Правительства – профессиональных союзов трудящихся и объединений работодателей, поскольку все системы социальной защиты прямо или косвенно финансируются за счет средств работников и работодателей.

Все работники, занятые в организациях, отчисляющих социальный налог, станут участниками системы социального страхования по потере кормильца, трудоспособности и работы. Запуск системы социального страхования будет учитывать особенности этапа внедрения. Финансирование системы социального страхования будет осуществлено за счет отчислений работодателя и работника. Законодательно будут определены минимальные и максимальные размеры выплат. Будет определен максимальный предел доходов, из которого будут производиться отчисления взносов.

Учитывая возрастающую роль социального страхования в реформируемой системе социальной защиты, важным вопросом станет информационное обеспечение и учет в системе социальной защиты населения. Внедрение персонифицированного учета части социального налога, направляемого на социальное страхование, является одним из важнейших условий реформирования. Для определения точных размеров трансформации части социального налога будут проведены необходимые актуарные расчеты по всем видам социального страхования. При этом учет участия каждого гражданина будет осуществляться посредством специального идентификационного кода, являющегося единым стандартом.

Государственное регулирование системы социального обеспечения является основным принципом осуществления новой политики социальной защиты в Республике Казахстан. Роль государства будет ведущей даже в случае высокого уровня развития системы социального страхования, финансируемой не из государственного бюджета, так как контроль за деятельностью участников системы будет оставаться за государством.

Введение обязательных видов социального страхования предполагает создание специализированных институтов для аккумулирования отчислений граждан, участвующих в системе. Учитывая международный опыт развития систем социального страхования, основанных на принципе ограниченной солидарности, в целях сокращения административных расходов, обеспечения полноты охвата населения и надежности всей системы предполагается создать государственный фонд социального страхования в виде закрытого акционерного общества со 100-процентным участием государства. Фонд с индивидуальным прослеживанием участия и размера отчислений позволит за короткий срок охватить социальным страхованием формальный сектор труда, в том числе малоинтересные для частных организаций отдаленные сельские районы. Параллельно будут внедрены действенные механизмы контроля, исключающие возможность нецелевого использования финансовых средств в фонде. Учитывая тесную взаимосвязь Государственного центра по выплате пенсий с системой социального страхования, будут расширены его функции и обязанности. Обязательства государственного фонда социального страхования будут являться обязательствами государства только как акционера в рамках действующего закона об акционерных обществах. В то же время в перспективе возможно предусмотреть участие частных институтов при организации выплат из системы обязательного социального страхования. При изменении социально-экономических условий будут своевременно вноситься коррективы в основные параметры обязательного социального страхования.

Социальная защита населения является неотъемлемой функцией любого ориентированного государства. Страны бывшего социалистического лагеря, включая СССР, имели соответствующую

тогдашнему общественно-экономическому строю систему социальной защиты. Реформирование экономики в этих странах, в том числе и в Казахстане, на основе либерализации всех сторон общественной жизни привело к обострению ситуации в социальной сфере и, прежде всего, по линии социальной защиты населения.

Система социальной защиты поддерживает социальную стабильность в обществе, способствует сохранению его устойчивости в периоды ускоренного развития или трансформации от одной системы к другой. Вместе с тем как западные, так и восточные страны, включая индустриально развитые, имеют разные системы государственного социального обеспечения, что обусловлено существующими национальными традициями, а также и спецификой развития самих систем. Так, расходы на государственное социальное обеспечение в одних странах составляют менее 15% ВВП, а в других более 30%. Объем социального обеспечения в решающей степени зависит от эффективности экономики страны. В экономически слабых странах система социальной защиты в состоянии обеспечить лишь относительно низкий уровень социальных гарантий. С ростом экономики становится возможным расширить и систему государственного социального обеспечения в трех направлениях: расширение сферы социального обеспечения; расширение состава социально защищенных групп; увеличение количества и повышение уровня услуг социального обеспечения.

Таким образом, целью реформирования системы социальной защиты в целом и, в частности, системы социальной поддержки социально-уязвимых слоев населения является необходимость повышения эффективности последней. Система оценки доходов и потребления казахстанских семей не связана с эффективностью проводимых социальных программ и их влиянием на благосостояние населения. Согласно оценке Международной организации труда эффективность программ социальной помощи в Казахстане с точки зрения удельного веса средств, поступающих семьям с доходами ниже бюджета прожиточного минимума, в суммарных социальных трансфертах составляет 19%. Аналогичный показатель в экономически развитых странах составляет до 50%.

Для того чтобы повысить качество и доступность проводимых социальных программ необходимо внедрение единых требований к стандартам предоставления социальных услуг населению, развитие страховых механизмов, а также создание новых моделей управления социальной инфраструктурой.

Литература

1. Лаптаева Е. «Социальная инфраструктура региона: сущность, особенности функционирования и регулирования»: Автореферат. – С. 18.
2. Назарбаев Н.А. «Новый Казахстан в новом мире». «Послание Президента Казахстана: современная социальная политика». – Алматы: Киси, 2007.
3. «Состояние и перспективы развития социальной сферы в Казахстане: занятость и уровень жизни населения»; Вестник КазГУ. Серия экономическая. – Алматы, 2011. – №5. – С. 24.
4. Гайсина С.Н. «Система социальной защиты населения в условиях перехода к рыночной экономике». Известия АН Республики Казахстан. Серия общественных наук. – С. 11.



УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА РЕЗЕРВОВ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

Роль природных ресурсов в ходе развития человечества всегда была значима, но наиболее полно последствия их использования стали осознаваться обществом только в конце XX века. В результате глубокой дестабилизации состояния экосистем из-за интенсивного развития производительных сил, активного роста населения и значительной нагрузки на природную среду возникла объективная потребность в рационализации использования природных ресурсов для обеспечения устойчивого развития человечества.

Значительные объемы разнообразных природных веществ используются для производства и передачи энергии. Природные энергоносители, образовавшиеся в результате природных процессов, используются для целей энергоснабжения предприятий. Обеспечение рационального использования природных ресурсов и применение ресурсосберегающих методов управления на предприятии необходимо для снижения воздействия на окружающую среду до экологически безопасного уровня. [2].

Основными потребителями энергетических ресурсов являются промышленные предприятия. Поэтому в целях рационализации использования природных ресурсов наибольшее значение приобретает эффективность управления энергосбережением на предприятии. Уровень энергоемкости российского производства значительно превосходит среднемировые. Высокая ресурсоемкость продукции отечественных предприятий, увеличившаяся за 20 лет в 2 раза, и тенденция к ее дальнейшему увеличению позволяют сделать вывод о том, что несмотря на усиление внимания к вопросам ресурсосбережения и проводимую определенную работу в этой области, имеющиеся способы решения проблемы управления ресурсосбережением на предприятии не обеспечили достижения значительных успехов в области эколого-ориентированного использования ресурсов. В области ресурсосбережения на предприятии существует недостаток методов и инструментов управления энергосбережением, обеспечивающих контроль энергоэффективности процессов предприятия, что определяет актуальность темы диссертационного исследования [5].

Несмотря на актуальность вопросов ресурсосбережения, показатели использования природных ресурсов на предприятиях свидетельствуют о том, что до настоящего времени недостаточно внимания уделено разработкам практических рекомендаций по управлению ресурсосбережением на предприятиях.

На сегодняшний день в экономической литературе нет однозначного трактования содержания и сущности понятия «ресурсосбережение». Анализ трудов многих авторов [1, 2] позволил выявить, что в общем смысле, под ресурсами понимаются фонды, которые имеются в распоряжении предприятия и обеспечивают его деятельность. Принято, что производственные ресурсы разделяются на природные и экономические, обобщенные в одном показателе, – «ресурсный потенциал», который определяется количеством, качеством и внутренней структурой ресурса каждого вида.

В результате сравнительного анализа определений понятия «ресурсосбережение» в работах различных авторов и нормативных документах, в статье предлагается выделить следующие основные компоненты ресурсосбережения:

1. Сокращение затрат на различные ресурсы на всех стадиях жизненного цикла продукции (в натуральном выражении).
2. Совокупность мероприятий, направленных на рациональное использование различных ресурсов в процессе производства.
3. Выявление природных энергоносителей, обеспечивающих процессы деятельности предприятия.

4. Снижение загрязнения окружающей среды (в натуральном выражении) и минимизация затрат на возмещение экологического ущерба (в стоимостном выражении).

5. Определение ресурсного потенциала как основы экономического развития предприятия.

6. Обеспечение рационального использования природных ресурсов и энергоэффективности.

7. Применение ресурсосберегающих методов управления на предприятии.

Материальные ресурсы, к которым относится сырье, топливо, энергия, материалы, а также полуфабрикаты, детали и другие комплектующие, получаемые от внешних поставщиков, составляя основу любой производимой продукции, обеспечивая энергией и теплом все подразделения предприятия, выступают необходимым фактором существования и функционирования каждого хозяйствующего субъекта [6].

Ресурсосбережение на предприятии приводит к ряду положительных результатов:

- снижение материальных затрат на единицу выпускаемой продукции или проводимых работ;
- улучшение использования производственных мощностей, обусловленное уменьшением объемов обработки материала;
- улучшение экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия вследствие снижения себестоимости продукции;
- уменьшение изъятия природных ресурсов в силу уменьшения потребности в них;
- снижение уровня воздействия на окружающую среду, обусловленное уменьшением объемов изъятия и обработки природных ресурсов;
- экономия материальных ресурсов равнозначна соответствующему приросту объема их производства.

Ресурсосбережение позволяет улучшить денежные потоки предприятия, изменить длительность его финансового цикла, уменьшить потребность извлечения средств из оборота для формирования собственного оборотного капитала, то есть влияет на рентабельность деятельности предприятия в целом и позволяет экономить финансовые средства, необходимые для обеспечения деятельности предприятия [3].

Ресурсосбережение можно понимать, как в широком смысле, с учетом всех видов ресурсов (финансовых, трудовых и т.д.), и в более узком, – по отношению к материально-сырьевым, природным ресурсам. Термин ресурсосбережения можно понимать буквально, в качестве экономии, сохранения ресурсов. Но реально ресурсосбережение неразрывно связано с непосредственным использованием сырья и материалов в процессе производства и уменьшением потребления различных ресурсов за счет анализа резервов в процессах деятельности предприятия [4].

Вопросы ресурсосбережения и экологической безопасности пронизывают все стороны деятельности современного предприятия, оказывая воздействие на принятие большинства управленческих решений. Последовательный поворот бизнеса в сторону вопросов охраны окружающей среды и ресурсосбережения осуществляется под давлением ряда факторов и обстоятельств. Среди них и ухудшения экологической ситуации, и ужесточение законодательства и норм экологической ответственности, и возрастание интереса к проблемам экологической безопасности со стороны покупателей, и давление конкуренции, в том числе международной [6].

Ресурсосбережение предприятия должно рассматриваться не только как экономия материально-сырьевых ресурсов, проводимая, например, за счет сокращения объема производства, – а как фактор экономического роста, улучшения благосостояния населения, обеспечения соответствующей экологической и социальной обстановки. Таким образом, ресурсосбережение должно быть одним из приоритетных направлений экономической политики любого предприятия [3].

Основными принципами ресурсосбережения, которые должны быть учтены при разработке стратегии развития предприятия, – являются совершенствование структуры потребляемых ресурсов в сторону наиболее эффективных и экологически чистых; увеличение доли ресурсосберегающих технологий; учет и контроль использования материально-сырьевых ресурсов по всем стадиям производственного цикла; оптимизация энерго- и ресурсопотребления [4].

Наряду с рационально составленным набором критериев оценки эффективности, важным является отбор тех показателей, которые непосредственно взаимосвязаны с миссией, ценностями

предприятия и являются отражением ключевых факторов его успеха в области ресурсосбережения. В системе ключевых показателей эффективности должен быть набор показателей, а также система сравнения по этим показателям [5].

Набор показателей оценки эффективности ресурсосбережения должен корректироваться в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды. По мере необходимости, можно добавить в систему ключевых показателей эффективности определенные критерии, потребность в которых в данный момент времени достаточно велика. Как только их актуальность снизилась, возможно отменить эти показатели. Но стоит оговориться, что вносить изменения необходимо с разумной частотой, иначе объективной оценки эффективности ресурсосбережения не будет получено.

Для критериев оценки необходимо установить целевые (или контрольные) значения. В соответствии с концепцией сбалансированной системы показателей рекомендуется разрабатывать три вида взаимосвязанных значений показателей, каждый из которых имеет свой временной интервал:

- долгосрочные цели, которые действуют как мощные механизмы, направляющие предприятие к значимым серьезным стратегическим программам в области ресурсосбережения;
- среднесрочные цели, которые способствуют обеспечению непрерывной деятельности предприятия в области ресурсосбережения и имеют более короткий временной интервал;
- краткосрочные цели, как правило, сроком до года, при выполнении которых можно достичь среднесрочных целей.

Любое предприятие в процессе своей деятельности должно осознавать, что относится к числу субъектов, решения которых напрямую влияют на уровень экологической безопасности и рациональность использования природных ресурсов. При этом данное утверждение относится как к вопросам о выборе технологии (ресурсоемкой или экологически чистой), об использовании сырья или об утверждении внутренних норм этики и поведения персонала (воспитание ответственности за благополучие нынешних и будущих поколений или экологическое равнодушие), так и к определению форм логистики (выбор переброски готовой продукции на большие расстояния или ориентация на местное сырье и рынки), и принятию решения о производстве продукции (безопасной для здоровья населения и окружающей среды или вредной и опасной).

Реализуя принципы ресурсосбережения, повысив эффективность использования различных ресурсов, предприятие способно снизить свое вредное воздействие на окружающую среду за счет: снижения объемов изъятия природных ресурсов, наиболее полного их использования в хозяйственной деятельности, а также за счет уменьшения объемов образования загрязняющих веществ и отходов [5].

Литература

1. Акимова Т.А. Соизмерение природных и производственных потенциалов на основе энергетического подхода / Сборник «Новые модели экономического устройства Украины». – 2009. – Киев: Изд. Киевский Национальный Экономический Университет им. В. Гетьмана.
2. Андропова И.В. Стратегическое управление эффективностью ресурсопотребления в нефтегазовом секторе экономики: Автореферат д.э.н. – Тюмень, 2006.
3. Белов Г.В. Экологический менеджмент предприятия: Учебн.пособие. – М.: Логос, 2006.
4. Бобылев С.Н., Аверченков А.А., Соловьева С.В., Кирюшин П.А. Энергоэффективность и устойчивое развитие. – М.: Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2010.
5. Богданов А.Б. Как снизить энергоемкость экономики?// Коммунальный комплекс России. – 2011. – №3 (81).
6. Назарбаев Н.А. Стратегия ресурсосбережения и переход к рынку. – М.: Машиностроение, 1992. – 352 с.



АЙМАҚТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН БАСҚАРУ

Қазақстан кең байтақ жердің иесі. Осыған байланысты өндіргіш күштерін республика аймақтарында ұтымды орналастыру және олардың араларындағы ұйымдастыру экономикалық байланыстарды жетілдіру үшін халық шаруашылығын республика бойынша ұтымды орналастыру мақсаты туып отыр.

Өндірістік қатынастардың дамуын және халық шаруашылығының ұйымдастыру құрылымын қайта құру күрделілігі және келешегі бірнеше жағдайларға байланысты.

Халық шаруашылығының территориялық ұйымдасуына табиғи жағдайлардың әр түрлілігі, табиғи байлықтардың көлемі және олардың орналасуы, елдің геосаясаттық тұратын орындары айтарлықтай әсер етеді. Тарихи қалыптасқан өндіріс құрал-жабдықтары, олардың құрылымы, ескіруі ескерерліктей рөл атқарады. Еңбек қорлары, олардың жас, жыныс құрылымы, маманданған дәрежелері мен тәжірибелері, қазіргі кездегі және келешектегі республика алдында тұратын әлеуметтік-экономикалық мәселелер де әсер етеді.

Егер де бұрынғы КСРО-да республика бүкілодақтық еңбек бөлінісінде бір экономикалық аудан болса, қазір оның орны халықаралық еңбек бөлісу де өзгереді [1].

Нарықтық экономиканың аймақтық еңбек бөлісудегі заңдылығы негізінде өндіргіш күшті ұтымды орналастырудың маңызы, қалыптасқан және қалыптасып келе жатқан өндіріс орталықтары мен тұтынушы аудандарды бір-бірімен жақындатудың экономикалық тиімді жолдарын табу керек. Осы жағдайда республика аймақтарының шаруашылық байланыстары қолайлы болуын байланысты нақты экономикалық егеменді аудандарға бөлуге мүмкіндік туды.

Әрбір аймақтың өзіне тән табиғи ерекшеліктері, ұйымдастыру-құрылымдық өзгешеліктері болады, аймақтарда әртүрлі дәрежедегі токсонетриялық өлшем бірлігінің шаруашылық келбеті қалыптасатын экономикалық және әлеуметтік жағдайлар құрылады. Аймақтарға бөлудің негізгі шарты белгілі бір территориялық жиынтық қорларды пайдалану негізінде халық шаруашылығы міндеттерінің ортақтығы болып саналады.

Қазақстан экономикасының маңызды аймақтық міндеті, республиканың жеке аймақтарында табиғи қорларды ұтымды игеру, өйткені, біріншіден, өнеркәсіп шикізаттары және базаларын орналастыру еліміздің экономикасына тәкелей әсер етеді; екіншіден, халық шаруашылығында шикізаттарды және отын қорларын пайдаланудың ұлғаюы тармақтанған, қуатты шикізаттар және отын базаларын құруды қажет етеді; үшіншіден, жақын келешекте минералды-шикізаттар қорлары экономикалық құрылымын қайта құруға қажет қаржы жинауға мүмкіндік береді.

Бірақ та, республикада табиғи қорлар аймақтар бойынша біркелкі орналаспаған. Осы себептен кеңістік (көлденең) өндірістік байланыстар тек өндіріс орталарын, транспортты, байланысты, шикізаттарды, энергияны, дайын бұйымдарды шығаратын өндірістер ұштаса отырып орналастырылса және олар неғұрлым өнеркәсіп, ауыл шаруашылық өнімдерін тұтынатын аудандарға жақын болғанда ғана ұтымды болады.

Қазақстан халық шаруашылығын аймаққа қарай ұйымдастыру мәселесінде теория және тәжірибе жағынан алғанда екі бір-бірімен шиеленіскен ғылыми бағыттарды дәлелдеудің маңызы зор:

~ жалпы республикада және жеке аймақтарда өндіргіш күштерді келешекте орналастыруды ғылыми болжау және әсер ететін құбылыстар мен бағыттарды ескеру. Сол арқылы табиғи қорларды және халықты аймақ бойынша орналастыру, өндірістік және әлеуметтік ұсақ құрылымды қажетті деңгейде дамыту тиімді ұдайы процесіне жағдай туғызу;

~ аудандарда табиғи жағдайлардың өзгешеліктерін және экономикалық тиімділігін ескере отырып, Қазақстанның жеке аймақтарында шаруашылық және мәдени-әлеуметтік құрылыстар жүйелерін салуды ғылыми дәлелдеу [2].

Республика экономикасының келешекте даму барысының осы екі бағыты айқындалса, Қазақстан шаруашылықтарының кеңістік және ошақтық орналасуында елеулі өзгеріс болуын нақты жорамалдауға болады. Яғни республика өндіргіш күштерінің орналасу сипатына, даму бағытына және республика ішінде еңбек бөлінісіне өзгеріс енеді.

Қазақстан экономикасын қайта құру бағдарламаларында отын-энергетикалық, металлургия, аграрлық өнеркәсіп және мұнай-газ, химия халық шаруашылық салалары өте маңызды және озыңқы деңгейде дамулары белгіленген.

Отын-энергетикалық кешенін дамыту Екібастұз, Майкүбі кен орындарын жеделдете игеру және Обаған көмір орнын іске қосу арқылы, бұл көмір өнеркәсібінің құрылымын, орналасуын өзгертеді. Келешекте мамандардың болжауы бойынша, барлық энергиялық көмірдің 80% Солтүстік-Шығыс Қазақстан өлкелерінде шығарылатын болады. Солтүстік-Шығыс Қазақстан энергиялық көмірінің негізінде республикада өндірілетін электр энергиясының 70 пайызға дейін шығаратын ірі энергетикалық база қалыптасады. Осы энергетикалық база негізінде электроэнергиясын көп қажет ететін салалар дамиды. Ал Обаған көмір тасымалдаудың ұтымдылығына байланысты республиканың басқа аймақтарына жіберіліп және жақын, алыс шет елдерге экспортқа сатылады [3,4,5].

Батыс Қазақстандағы негізгі мұнай кен орындары болжау мәліметтері бойынша жылына 80-100 млн тонна мұнай шығаруға мүмкіндіктері бар. Бұл болса мұнайды өңдеу және тасымалдау мәселелерін туғызады. Көмір сутектік шикізаттардың молдығы мұнай-химия өнеркәсібін дамыту үшін полимер бұйымдарын шығаратын кәсіпорындар салу жөн. Жекелеген ағаштардың, металдардың орнын құрылыс бұйымдарын, мұнай және газ тасымалдайтын полиэтилен құбырлар шығаратын кәсіпорындар алады.

Қара металлургия Қостанай темір рудасы бассейніне сүйене дамиды. Мамандардың болжауы бойынша Соколов-Сарыбай, Лисаковск, Қашар тау-кен байыту комбинаттары жылына 80-100 млн тонна темір рудасын шығаратын мүмкіншіліктері бар, бұл басқа жаңа металлургия заводтарын салу ниетін туғызады. Түсті металлургия шикізаттар базаларын дамытуға, рудалар өңдеудің технологияларын тереңдетуге көңіл бөлуді қажет етеді. Жедел қарқынмен алюминий және мыс өнеркәсіптері, құнды, сирек металдар және бытыраңқы элементтер шығару дамиды. Орталық және Шығыс Қазақстанда металлургиялық өнеркәсіптерінің жалғасымы күкірті мол газдарды қайта пайдалану арқылы күкірт қышқылы өндірісі өседі. Республиканың оңтүстігінде фосфор тұздарын өндіретін ірі орталық қалыптасып, Қазақстанда негізгі химия дамиды.

Республика алдында өзінің қажеттігін қамтамасыз ететін машина жасау базасын құру мәселесі тұр.

Экономикалық аграрлық бөлімнің шұғыл міндеттері:

- тұрақты жем шөп базасын құру және отарлы мал шаруашылық аудандарда жайылымдарды суландыру;
- солтүстік және Батыс Қазақстанда тұрақты өнім алу;
- оңтүстікте ірі күріш базасын құру, көкөніс және жеміс өндіруді молайту, суармалы егін шаруашылығын дамыту.

Қазақстан экономикалық аймақтарының проблемаларын шешу республиканың өндіргіш күштерін орналастырудың басты жобасын жасауды қажет етеді. Оған мынадай негізгі шаралар енеді:

- ~ халық шаруашылығы дамуының ұтымды аймақтық үлесін анықтау;
- ~ жалпы республикада аймақтық еңбек бөлінісін жетілдіру негізінде өндірістің тиімділігін арттыруды қамтамасыз ету;
- ~ өндіріс салаларының дамуының және орналасуының экономикалық тиімділігін арттыру және Қазақстанның жеке аймақтарының шаруашылықтарын қалыптастыру.

Қазақстан шаруашылықтарының үлкен кеңістік және ошақты орналасуына республиканың жеке аймақтарының өндіргіш күштерінің даму сипатына, маманданған бағыттарына әсер етеді. Ғылыми техникалық прогресс бір біріне әсерін тигізетін тездетпелі екі ағым:

- бір жағынан, еңбек бөлісу негізінде салалардың маманданулары тереңдесе;
- екіншіден, олардың технологиялық және өндірістік байланыстары нығая түседі [6,7].

Бірінші жағдайда біркелкі технологиялық және жетілген жоғары өнімді техника жабдықтырын пайдаланатын ағаштық ірі өндіріс ұйымдастыруға мүмкіндік туады. Екінші жағдайда өндірісті кооперациялау және қиыстыру шекаралары кеңееді. Сондай ақ, әрбір деңгейдегі нарықта токсонOMETPиялық өлшеу бөлігі қалыптасады, яғни өнеркәсіп аудандары, ток және экономикалық аудандар, ал осылардың жиынтығы еліміздің біріккен халық шаруашылық кешенін құрады.

Экономикалық аймақтардың құрамын және шекараларын анықтауда мына жағдайларға ерекше көңіл бөлінеді:

~ аймақтың жан жақты дамуына және мамандануына әсер ететін табиғи жағдайлары, минералды шикізаттар, жер су, еңбек және минералдық техникалық қорларының көлемдері;

~ аудандардың шаруашылық бірлігін қамтамасыз ететін (ішкі және аймақтық) экономикалық қарым қатынастар;

~ минералды шикізаттар қорын пайдалану немесе энергетика жүйесін, транспорт жолдарын құру негізінде облысаралық шаруашылық байланыстар;

~ аймақтардың және оған кіретін облыстардың халық шаруашылығының құрылымы, шаруашылығының құрылымы, шаруашылықтарының жан жақты даму сипаты, аймақтың республика экономикасындағы орны және маңызы т.б.

Республиканың егемендік алуы және нарыққа көшуде Қазақстанды экономикалық аудандарға бөлу мәселелері, сірә қайта қаралғаны жөн. Республиканың экономикалық аудандарын неғұрлым ықшам бөлшекьеу мынадай мүмкіншіліктер туғызар еді:

~ республика халық шаруашылық нәтижесіне аймақтар және облыстардың санды және сапалы үлестер қосуы әсер етеді;

~ аймақтар шаруашылықтарының ішкі қорларын жаңа тәсілдермен пайдалануды іздеуде жергілікті басшылардың тапқырлықтары, кәсіпкерліктері әсер етеді;

~ аймақтағы халықтың материалдық және рухани қажеттіліктерін неғұрлым толық қанағаттандырудың жолдарын іздеуге жұмылдырады т.б.

Әдебиеттер

1. Мамыров М.В., Ихданов Х. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана. – А.: Экономика 1999
2. Мамыров Н.И. «Менеджмент и рынок, казахстанская модель». – Алматы: Қазақ энциклопедиясы, 1998.
3. Мамыров Н.К. Государство и бизнес. Государство, предпринимательство и общество. Кн.1: Учебник/ Н.К. Мамыров, А.Н. Саханова, Ш.С. Ахметова и др. – Алматы: Экономика, 2002.
4. Сағындыков Е.Н. Управление социально экономическим развитием региона /Е.Н. Сағындыков. – 2 е издание, перераб. – Астана: Фолиант, 2009.
5. Кемел М. Проблемы развития местного государственного управления и самоуправления на современном этапе. – Астана, 2009.
6. Бердалиев К.Б. Қазақстан экономикасын басқару негіздері: Оқу құралы. – Алматы-Экономика, 2001.
7. Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система. – Алматы: Ғылым, 2000.



УДК 658.5.011
Н. Баженова, магистрант специальности «Менеджмент»,
Научный руководитель: **Б.Т. Бейсенғалиев**, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Повсеместное признание, которое завоевывает управление проектами, является показателем

того, что применение соответствующих знаний, процессов, навыков, инструментов и методов может иметь решающее значение для успеха проекта.

В дополнение к стандартам, формулирующим руководящие указания в отношении процессов управления проектами, специалисты-практики в области управления проектами руководствуются Кодексом профессиональной этики и поведения, разработанным Институтом управления проектами (Project Management Institute Code of Ethics and Professional Conduct) описывающим требования, выполнения которых специалисты-практики ожидают от себя и от других. Кодекс профессиональной этики и поведения, разработанный Институтом управления проектами, устанавливает конкретные нормы ответственности, уважения, справедливости и добропорядочности. Данный кодекс требует от специалистов-практиков по управлению проектами вести себя в соответствии с этическими и профессиональными нормами. В нем указана необходимость соответствия законодательным нормам и правилам, а также политикам организаций и нормам профессионального поведения. Специалисты-практики по управлению проектами заняты в различных областях деятельности и являются представителями различных культур, при этом Кодекс профессиональной этики и поведения применим во всем мире. Специалисты-практики по управлению проектами должны соблюдать принципы добропорядочности, уважения и справедливости при взаимодействии с любой заинтересованной стороной проекта [1].

Рассмотрим основные понятия, часто используемое при написании данной статьи. Что же такое проект и управление проектами?

Проект – это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата. Временный характер проектов указывает на определенное начало и окончание. Окончание наступает тогда, когда цели проекта достигнуты или когда проект прекращается в связи с тем, что его цели не будут или не могут быть достигнуты, либо когда в проекте больше нет необходимости. Проект также может быть прекращен, если клиент (заказчик, спонсор или ответственное лицо) желает прекратить проект. «Временный» не обязательно предполагает краткую длительность проекта. Это относится к вовлеченности в проект и длительности проекта. «Временный», как правило, не относится к создаваемому в ходе проекта продукту, услуге или результату. Большинство проектов предпринимается для достижения устойчивого, длительного результата.

Каждый проект приводит к созданию уникального продукта, услуги или результата. Конечный результат проекта может быть осязаемым или неосязаемым. Несмотря на то что в некоторых операциях и поставляемых результатах проекта могут присутствовать повторяющиеся элементы, их наличие не нарушает принципиальной уникальности работ по проекту. Например, офисные здания могут строиться из одинаковых материалов или одной и той же строительной бригадой. Но каждый такой строительный проект будет уникальным ввиду разного местоположения, отличий в архитектуре, обстоятельствах, ситуациях, разных заинтересованных сторон и т.д.

Проект может создать:

- продукт, представляющий собой компонент другого изделия, улучшение изделия или конечное изделие;
- услугу или способность предоставлять услугу (например, бизнес-функция, поддерживающая производство или дистрибуцию);
- улучшение существующей линейки продуктов или услуг (например, проект по методике «шести сигм» (Six Sigma), предпринятый для уменьшения дефектов);
- результат, такой как конечный результат или документ (например, исследовательский проект приносит новые знания, которые можно использовать для определения наличия тенденции или пользы какого-либо нового процесса для общества).

Управление проектом – это приложение знаний, навыков, инструментов и методов к работам проекта для удовлетворения требований, предъявляемых к проекту. Управление проектом осуществляется посредством надлежащего применения и интеграции логически сгруппированных 47 процессов управления проектом, объединенных в 5 групп процессов. Эти 5 групп процессов следующие:

- инициация,
- планирование,

- исполнение,
- мониторинг и контроль,
- закрытие [2].

Управление проектом, как правило, включает в себя, среди прочего: определение требований; реагирование на различные потребности, сомнения и ожидания заинтересованных сторон по мере планирования и исполнения проекта; установление, поддержание и осуществление коммуникаций среди заинтересованных сторон, которые являются активными, результативными и ориентированными на сотрудничество по своей сути; управление заинтересованными сторонами с целью соответствия требованиям проекта и создания поставляемых результатов проекта; уравнивание конкурирующих ограничений проекта, которые включают в себя, среди прочего содержание, качество, расписание, бюджет, ресурсы, риски.

Характеристики и условия конкретного проекта могут влиять на ограничения, на которых необходимо сосредоточить внимание команде управления проектом.

Взаимоотношение между этими факторами таково, что если один из этих факторов изменится, то с большой долей вероятности будет затронут как минимум еще один фактор. Так, если сокращаются сроки в расписании, то зачастую возникает необходимость увеличения бюджета, чтобы добавить дополнительные ресурсы для выполнения того же объема работ в более сжатые сроки. Если увеличение бюджета невозможно, может быть сокращено содержание или снижено качество для поставки конечного результата проекта в более сжатые сроки в пределах установленного бюджета. Мнения заинтересованных сторон проекта по поводу того, какой из факторов более важный, могут разделяться, что приводит к еще большему повышению сложности проекта. Изменение требований к проекту или целей проекта может вызвать дополнительные риски. Команда проекта должна быть способна оценить ситуацию, уравновесить запросы и сохранить проактивные коммуникации с заинтересованными сторонами в целях достижения успеха проекта.

По причине возможного изменения разработка плана управления проектом носит итеративный характер и проходит через последовательное уточнение на различных стадиях жизненного цикла проекта. Последовательное уточнение включает в себя непрерывное улучшение и детализацию плана по мере накопления более подробной и специфичной информации, а также более точных оценок. Последовательное уточнение позволяет команде управления проектом определять фронт работ и осуществлять управление ими на более детальном уровне по мере развития проекта.

Проекты зачастую используются как средство прямого или косвенного достижения целей стратегического плана организации. Проекты, как правило, авторизуются в результате одного или нескольких из следующих стратегических соображений [3]:

- требование рынка (например, автомобилестроительная компания авторизует проект по изготовлению более экономичных автомобилей в ответ на нехватку бензина);
- стратегическая возможность/бизнес-потребность (например, тренинговая компания авторизует проект по созданию нового курса обучения в целях увеличения доходов);
- социальная потребность (например, неправительственная организация в развивающейся стране авторизует проект по предоставлению систем питьевого водоснабжения, туалетов и санитарного просвещения сообществ, страдающим от высокого уровня инфекционных заболеваний);
- защита окружающей среды (например, государственная компания авторизует проект по созданию нового сервисного центра для электромобилей, которые способствуют сокращению загрязнения окружающей среды);
- требование заказчика (например, компания-производитель электроэнергии для общественного пользования авторизует проект по строительству новой подстанции для электроснабжения нового промышленного района);
- технологический прогресс (например, производитель компьютерной техники авторизует проект по разработке более быстродействующего, экономичного и компактного ноутбука с использованием достижений в технологии изготовления компьютерной памяти и электронных компонентов);
- юридическое требование (например, производитель химических веществ авторизует проект по разработке руководящих указаний по обращению с новым токсичным материалом).

Проекты, составляющие программы или портфели, являются средствами достижения целей и задач организации, зачастую в контексте стратегического плана. Несмотря на то что группа проектов в рамках программы может иметь дискретные выгоды, эти проекты могут также вносить вклад в выгоды программы, цели портфеля и стратегический план организации [4].

Организации осуществляют руководство для определения стратегического направления и параметров производительности. Данное стратегическое направление предоставляет цель, ожидания, задачи и действия, необходимые для руководства деятельностью организации, и приводится в соответствие с бизнес-целями. Работы по управлению проектом должны быть приведены в соответствие с направлением организации на верхнем уровне, и в случае его изменения цели проекта должны быть пересмотрены. В условиях исполнения проекта изменения в целях проекта влияют на эффективность и успех проекта. При постоянном приведении в соответствие проекта вероятность его успеха значительно возрастает, так как проект соответствует стратегическому направлению организации. В случае каких-либо изменений проекты должны быть изменены соответствующим образом.

Организации, основанные на проектах (project-based organizations, PBOs) – разнообразные формы организаций, которые занимаются созданием временных систем для исполнения работ PBOs могут создаваться различными видами организаций (т.е. функциональными, матричными или проектными). Использование PBOs может привести к ослаблению иерархии и бюрократии внутри организации, так как успех работы определяется конечным результатом, а не должностью или политикой. PBOs выполняют большинство своих работ в виде проектов и/или ставят проектный подход выше функционального. PBOs могут относиться либо к целым компаниям (например, в телекоммуникационной сфере, нефтегазовой, строительной отрасли, сфере консультирования и профессиональных услуг), ассоциациям из нескольких компаний или сетям, также некоторые крупные основанные на проектах организации могут иметь функциональные области поддержки либо PBO может входить в состав филиала или подразделения более крупной корпорации.

Проекты (и программы) предназначены для достижения стратегических бизнес-результатов, для чего многие организации сегодня применяют формальные процессы и процедуры организационного руководства. Критерии организационного руководства могут наложить ограничения на проекты – в частности, если результатом проекта является услуга, которая подлежит строгому организационному руководству. В связи с тем что об успехе проекта можно судить на основании того, насколько хорошо конечный продукт или услуга поддерживают организационное руководство, важно, чтобы руководитель проекта был знаком с политиками и процедурами корпоративного, организационного руководства, относящимися к области продукта или услуги (например, если организация приняла политику в поддержку практик социальной и экологической ответственности и проект связан со строительством нового офисного здания, руководитель проекта должен знать соответствующие требования, относящиеся к строительству здания).

Организационная стратегия должна предоставлять руководство и задавать направление для управления проектом – особенно когда считается, что проекты существуют для поддержки организационных стратегий. Часто спонсор проекта, руководитель портфеля или программы определяет наличие соответствия или потенциальные конфликты между организационными стратегиями и целями проекта, а потом сообщает о них руководителю проекта. Если цели проекта противоречат установленной организационной стратегии, руководитель проекта должен идентифицировать и задокументировать данные противоречия как можно раньше в ходе проекта. Иногда разработка организационной стратегии может быть целью проекта, а не руководящим принципом. В таком случае для проекта важно точно определить, что является подходящей организационной стратегией, которая будет способствовать устойчивому развитию организации.

В настоящее время на территории Республики Казахстан наиболее востребованным является Руководство к Своду знаний по управлению проектами (руководство РМВОК) – это стандарт управления большинством проектов в большинстве случаев во многих сферах деятельности. Данный стандарт описывает процессы управления проектом, используемые для управления проектом в целях достижения более успешного конечного результата.

Данный стандарт уникален для сферы управления проектами и имеет отношение к другим

дисциплинам управления проектами, таким как управление программой и управление портфелем.

Данный стандарт предназначен для управления отдельным проектом и ограничивается описанием процессов управления проектом, которые обычно считаются хорошей практикой. Для получения дополнительной информации относительно более широкого контекста, в котором реализуются проекты, следует обращаться к другим стандартам, таким как:

- Стандарт управления программой (The Standard for Program Management) – относится к управлению программами.

- Стандарт управления портфелем (The Standard for Portfolio Management) – относится к управлению портфелями.

- Модель зрелости организационного управления проектами (Organizational Project Management Maturity Model, OPM3) – изучает возможности процессов управления проектами в рамках предприятия.

Литература

1. Project Management Institute. PMI Code of Ethics and Professional Conduct. <http://www.pmi.org/codeofethics>
2. Локк Д. Основы управления проектами / Пер. с англ. – М.: HIPPO, 2004.
3. Арчибальд Р. Управление высокотехнологичными программами и проектами / Пер. с англ. Е.В. Мамон – М.: ДМК Пресс, 2010.
4. Богданов В.В. Управление проектами. Корпоративная система – шаг за шагом / В.Богданов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.



УДК 338.242.4:339.137

А.А. Гассельбах, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: Р.Г. Сатканова, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КАК ИНСТРУМЕНТОМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики одной из наиболее актуальных и важных задач деятельности предприятий и предпринимательских структур всех организационно-правовых форм и собственности является задача обеспечения высокого качества и конкурентоспособности выполняемых услуг, выпускаемой продукции, и процессов. Только они могут быть востребованы на рынке, и только те предприятия и предприниматели, которые уделяют должное внимание проблеме обеспечения и управления качеством, могут рассчитывать на выживание в конкурентной рыночной среде и получение ожидаемой прибыли [1].

Успех, развитие и процветание любой современной организации определяются множеством факторов как внутренней, так и внешней среды. Наступивший век – по праву называют веком качества. Только качество продукции при всем многообразии производимых аналогичных товаров и услуг может привлечь потребителя и обеспечить получение ожидаемой прибыли. Качество труда также во многом определяет результаты деятельности организации, а качество жизни – неотъемлемая характеристика современного общества.

Каждая организация ищет новые пути, методы и подходы, которые позволили бы ей совершенствоваться, быть лидером в условиях конкуренции. Большинство современных концепций повышения эффективности деятельности организаций базируются на теории, методологии и практике управления качеством [2].

Проблема качества на протяжении многих веков занимает умы прогрессивного человечества: философов и экономистов, политологов и социологов, инженеров и конструкторов, экологов и биологов. В настоящее время качество выступает главным фактором социального устройства, деятельности людей, а также имеет фундаментальное значение для понимания сущности человеческого бытия, для развития духовной культуры общества.

Со времен появления на земле первобытных людей особое значение для человека стало играть качество. Качество применяемого оружия определяло не только возможности прокормить свою семью, но и личную безопасность человека. Качество жилья, одежды влияло на здоровье и возможности человека. Сохранившиеся до наших дней орудия труда далеких предков свидетельствуют о том, что уже в древние времена люди понимали необходимость обеспечения высокого качества производимых ими объектов. Достаточно ознакомиться с такими произведениями человечества, как египетские пирамиды, чтобы в полной мере понять и признать это [3].

В данной статье целесообразно будет рассмотреть понятия качества. Анализ понятия качества показывает что оно далеко не однозначно. При этом определение качества относится как к товарам и услугам, так и к процессам производства товаров и оказание услуг. Любая продукция или услуга должна соответствовать определенным требованиям потребителей, в не зависимости от ее цены и спроса на данную продукцию или услугу. Качество характеризует соответствия этим требованиям. Свойства товаров характеризующих их пригодность к выполнению определенных требований, называются характеристиками и признаками качества [4].

Изучением категории качества занимались еще в глубокой древности. Первым исследователем категории качества по праву, считается греческий философ Аристотель. Еще в IV в. до н.э. в своем труде «Метафизика» он дал определение понятия качества: «Качеством, с одной стороны, называется видовое отличие сущности, как, например, человек есть некоторое качественно определенное животное, потому что это животное двуногое, а конь – четвероногое; и круг – некоторая качественно определенная фигура, ибо эта фигура без углов, так что качеством является относящееся к сущности видовое отличие».

Совершенно естественно, что за время создания и развития науки о качестве у разных ученых, философов и исследователей сложилось свое мнение о том, что такое качество. Никакое из ниже приведенных определений не в коем случае не противоречит другому. Наоборот, они дополняют друг друга, помогая взглянуть на качество с разных сторон.

Выдающийся американский специалист по системам качества, Джозеф Джуран, считает что качество – это пригодность к использованию. Данное понятие включает в себя четыре элемента:

- восприятие потребителями проекта (дизайна) товаров;
- степень соответствия товара проекту или спецификациям;
- доступность товара для потребления, его надежность и ремонтпригодность;
- доступный сервис.

Арманд Фейгенбаум, всемирно известный американский специалист, автор теории комплексного управления качеством, определяет качество как «решение потребителя, а не инженера или маркетолога. Качество основано на взаимодействии потребителя с товаром и измеряется в соответствии с удовлетворением его требований. Требования могут быть выражены явно или не явно, могут быть сознательными или неосознаваемыми, объективными или субъективными. Представление о качестве постоянно меняется, не стоит на месте на конкурентном рынке».

Таким образом, обобщая рассмотренные положения, определения понятия качества продукции может быть сформулировано следующим образом: качество продукции – это совокупность существенных свойств, количественно оцениваемых системой технико-экономических свойств и показателей, отличающих продукцию от другой аналогичного назначения, определяющих степень удовлетворения некоторых потребностей и спрос на продукцию в рыночных условиях создания и использования ее при общественно необходимых затратах и формируемых рынком ценах на эту продукцию [5].

Можно выделить несколько периодов в развитии подходов к содержанию понятия качества: 1920-1950-е гг. – качество продукции понимается как соответствие требованиям стандартов,

а главными методами его достижения являются методы контроля (ориентация на технические и правовые аспекты);

1950-1970-е гг. – качество продукции связывается с удовлетворением требований потребителей по соответствующим параметрам (ориентация на экономические и правовые аспекты);

1970-1980-е гг. – качество трактуется как полное удовлетворение потребителей не только с точки зрения повышения показателей качества, но и с точки зрения снижения стоимостных параметров (ориентация на экономические аспекты);

1980-1990-е гг. – понятие качества включает не только полное удовлетворение потребностей, но и ориентацию на латентные (скрытые) требования потребителя, связанные с его ожиданиями и находящие воплощение в товарах рыночной новизны конкурентоспособного качества (ориентация на экономические и социальные аспекты);

1990-е гг. – по настоящее время – понятие качества охватывает не только восприятие производителем (продавцом) удовлетворения требований потребителя, но и восприятие потребителями степени выполнения их требований. В свою очередь, требование определяется как потребность или ожидание, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным (ориентация на экономические и социальные аспекты).

Качество в настоящее время является важнейшим фактором повышения уровня жизни, социальной, экономической, оборонной и экологической безопасности, а конкурентоспособность – фактором экономической стабильности и устойчивого развития общества в условиях рыночной экономики.

Рыночная экономика в качестве одной из важнейших характеристик включает конкуренцию между объектами и субъектами рынка. Под конкуренцией понимают соперничество между отдельными лицами или хозяйственными единицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели на каком-либо поприще.

С конкуренцией тесно связано и понятие конкурентоспособности. Конкурентоспособность – способность выдерживать конкуренцию, а также противостоять ей. При этом понятие конкурентоспособности применяют как к товарам и услугам, так и к фирмам, предприятиям и другим организациям. Конкурентоспособность товара – относительная характеристика, которая отражает отличие данного товара от товара конкурента, во-первых, по степени соответствия одной и той же общественной потребности, а во-вторых, по затратам на удовлетворение этой потребности. Под затратами в данном контексте понимается цена потребления, включающая издержки покупателя, связанные с приобретением товара или услуги, а также все расходы, возникающие при его потреблении или использовании того или иного товара или услуги [6].

Конкурентоспособность товара характеризуется следующими тремя группами показателей:

- полезностью (качество, эффект от использования и т.п.);
- определяющими затратами потребителя при удовлетворении его потребностей посредством данного изделия (затраты на приобретение, использование, техническое обслуживание, ремонт, утилизацию и т.п.);
- конкурентоспособностью предложения (способ продвижения продукции на рынок, условия поставки и платежа, каналы сбыта, сервисное обслуживание и т.д.).

Целью обеспечения конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности товара является получение прибыли в результате успешной реализации товаров или услуг на рынке. В свою очередь, товар может быть реализован на рынке только при условии его соответствия требованиям конкретного потребителя. При совершении покупок каждый покупатель осуществляет выбор необходимого ему изделия среди целого ряда аналогичных, предлагаемых на рынке, и приобретает то из них, которое в наибольшей степени удовлетворяет его потребности.

Проводя сравнение товаров, предназначенных для удовлетворения одной и той же потребности, покупатель учитывает их потребительские свойства, выясняет степень соответствия собственным потребностям. При этом он стремится добиться оптимального соотношения между уровнем потребительских свойств изделия и расходами по его приобретению и использованию, т.е. получить максимум потребительского эффекта на единицу затрат [7].

По отношению к конкретной потребности указанное соотношение может быть достигнуто целым рядом различных товаров благодаря наличию у них аналогичных свойств. Все они будут обладать способностью удовлетворять данную потребность и по отношению к ней могут рассматриваться как взаимозаменяемые (например, потребность человека в передвижении может быть удовлетворена путем использования автомобиля, велосипеда, поезда, мотоцикла и т.д.).

На рисунке 1 представлена схема, характеризующая системообразующие факторы и составляющие элементы конкурентоспособности продукции и товара.



Рис. 1 – Системообразующие факторы и составляющие элементы конкурентоспособности продукции и товара

Рассматривая качество продукции как составляющий элемент ее конкурентоспособности, необходимо принимать во внимание те свойства продукции и уровень параметров, их определяющий, которые представляют интерес для покупателя (потребителя) и обеспечивают удовлетворение его потребностей.

В маркетинговых исследованиях применяется термин «прицельное качество», обозначающий тот уровень качественных параметров, который в наибольшей степени соответствует потребностям и возможностям потребителей соответствующего сегмента рынка. Тесно связан с прицельным качеством так называемый процесс индивидуализации товара, который направлен на максимальное его приспособление к требованиям конкретного потребителя.

Иллюстрацией «прицельного качества» может служить модель японского ученого и консультанта Нориаки Кано [7], отражающая восприятие качества потребителем и показывающая взаимосвязь качества продукции и его параметров. Данная модель представлена на рисунке 2.

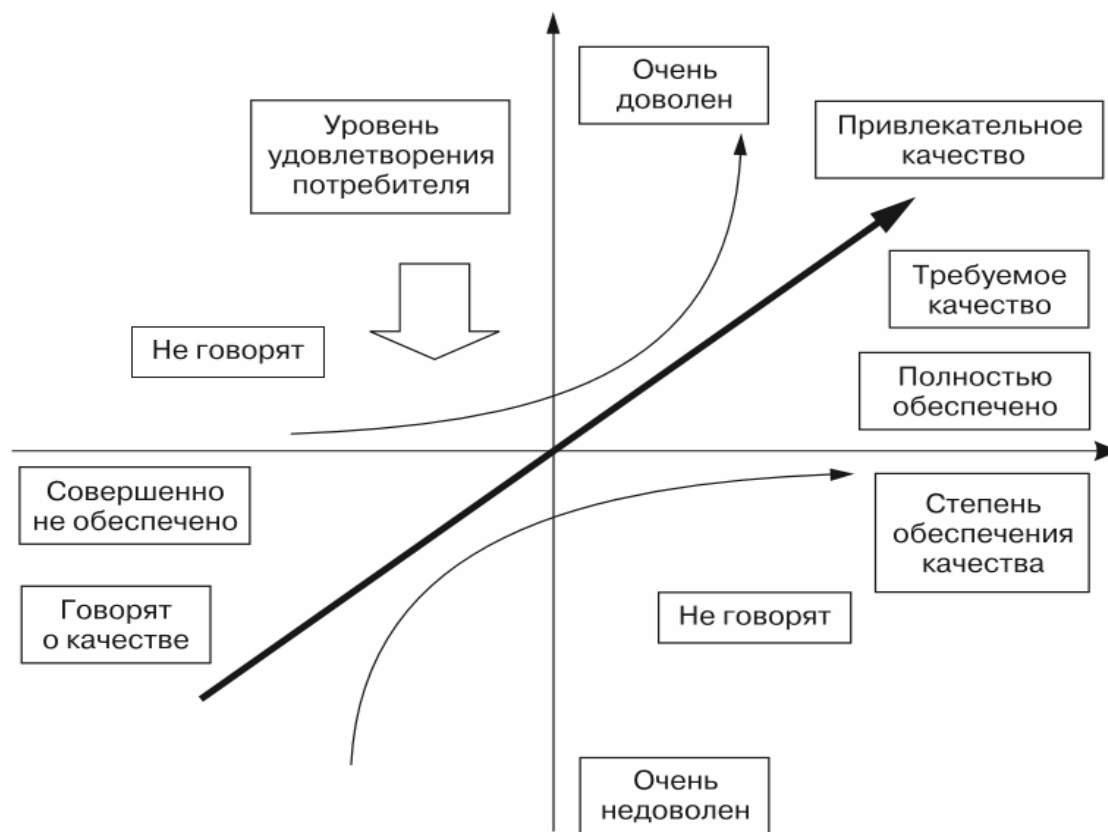


Рис. 2 – Модель Кано

Нориаки Кано в своей теории привлекательного качества выделяет три составляющие профиля качества: базовое (основное) качество, соответствующее «определяющим» характеристикам продукции; требуемое (ожидаемое) качество, соответствующее «обязательным» характеристикам продукции; привлекательное (опережающее) качество, соответствующее «сюрпризным» характеристикам продукции, вызывающим восхищение.

Таким образом, рассмотренная тема позволяет сделать вывод о том, что качество как объект управления представляет собой сложную многоаспектную систему. Оно определяется специфическими показателями и характеристиками, которыми необходимо управлять для того, чтобы удовлетворять постоянно растущие запросы потребителей, обеспечивая успех своего предприятия на рынках сбыта. Выходя на рынок, продавец должен предполагать, что его продукция столкнется с конкуренцией не только со стороны товаров-аналогов, но и со стороны как функционально однородных, так и функционально разнородных групп товаров и услуг.

Литература

1. Минько Э.В., Минько А.Э. Менеджмент качества: Учебн. пособие. – М.: Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2013.
2. Салимова Т. А. Управление качеством: Учебн. пособие. – М. Омега-Л, 2011. – 416 с.
3. Аристов О. В. Управление качеством: Учебн. пособие для вузов. – М: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 224 с.
4. Мазур И.И. Управление качеством: Учебн. пособие для студентов вузов. – М.: Омега-Л. – 334 с.
5. Горбашко Е.А. Управление качеством: Учебн. пособие. – М: Юрайт, 2012. – 463 с.
6. Шевчук Д.А. Управление качеством: Учебн. пособие. - М.: Гросс Медиа, РОСБУХ, 2008. - 216 с.
7. Горбашко, Е. А., Максимцева И. А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика : Учебник для магистров. – М. : Юрайт, 2015. – 447 с.

СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Мировая политическая напряженность и экономический спад требуют инициирования прогрессивных мер, способствующих процветанию экономик стран, отраслей, предприятий, бизнеса. Современные экономические условия зависят от многих факторов, тем не менее следует рассматривать инновационный процесс как главный основополагающий фактор экономического развития и роста. Увеличение размеров экономики страны происходит за счет развития на основе факторов производства и развития на основе инвестиций однако все больше зависит от модернизации экономики на основе инноваций. Данный подход является одной из фундаментальных идей, принятой в Казахстане стратегии инновационно-технологического развития Республики Казахстан до 2020 года. Стране необходимо обеспечивать поддержку инновационной деятельности, создавая условия для научных исследований и научных технологий.

Согласно экономической теории инновации классифицируются следующим образом: продуктовые, технологические и нетехнологические. М.Ш. Алинов описывает первые как «изменения в продукции», вторые как «изменения в средствах и методах производства и ассоциируется с понятием научно-технического прогресса» и третьи как «изменения в организационных формах хозяйственной деятельности, лежащих за пределами производства» [1].

В другой концепции утверждается, что «инновации – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования»¹. Таким образом особо выделяются три категории от которых зависит инновационный потенциал.

Опираясь на вышеприведенные мнения экспертов, можно сделать вывод что, экономисты имеют схожее мнение о приоритете инноваций и считают, что для улучшения экономических показателей деятельности компании следует внедрять инновационные меры: производить модернизацию производства, стремиться получить современный и высокотехнологичный продукт. Доказано, что научно-технический прогресс является фактором экономического роста, так как представляет из себя развитие науки и знаний, техники, исследований и информационных технологий, а также стремится создать лучшие по своим свойствам изделия и технологии чтобы нести экономическую прибыль и доходность и сократить расходы за счет введения автоматизирования и компьютеризации. В.Я. Горфинкель, А.И. Базилевич и Л.В. Бобков более детально описывают данный процесс, считают что технологичность можно внедрить за счет: «комплексной механизации и автоматизации производства, химизации производства, электрификации, электронизации, использованием новых материалов и освоением новых технологий» [2].

Ученные считают, что в нынешний период развития с 1990-х и по 2035 годы, информационные технологии, научно-технические разработки, что представляет результат интеллектуальной деятельности, славятся достижениями микроэлектроники, биотехнологий, геной инженерии, информатики, новых видов энергии и материалов и освоения космоса. Это позволило перейти от использования физического капитала к интеллектуальному, который является не материальным активом, а значит ведет к сокращению расходов, что является приоритетным для большинства предприятий, компаний, организаций и экономики в целом. Является очевидным, что развитие на базе интеллектуального капитала послужит способом прекратить неэффективное использование материальных активов организации.

Одним из успешных примеров применения новых механизмов инновационного процесса может служить Японская экономика, где было решено перейти на ресурсосберегающие технологии на

основе микроэлектронной техники, и сделать упор на переход к обрабатывающему и сборочному производству и развивать сферу услуг, все это позволило Японии осуществить прорыв в этой области. Еще одним ярким доказательством актуальности инновационных идей является то что все промышленно развитые страны сейчас ориентированы на лидерство в науке и технологичности, а также на создание благоприятной инновационной среды и инфраструктуры.

Использование нового инновационного подхода к управлению совместно с традиционными и практическими методами усилит эффективность и производительность, что послужит увеличению прибыли и доходности организации. Более того, это послужит средством повышения конкурентоспособности компании и экономики. Инновационный подход в управлении обещает совершенствование процесса деятельности, направлен на усовершенствование организации производства.

Процесс внедрения инноваций на предприятии контролируется системой инновационного менеджмента, относящегося к стратегическому менеджменту, главные задачи которого «прогнозирование, планирование, организация, мотивация, учет, анализ и координация процесса управления» [2], а также стремится определить направления производственной деятельности и научно-технической сферы. Инновационный менеджмент направлен на контроль управленческой деятельности и его цель проследить за достижением наибольшего эффекта от использования инноваций в разных сферах деятельности. Инновационный менеджмент занимается организацией работы, выбором и составлением стратегии, определением потребностей в ресурсах для реализации различных фаз инновационного цикла, устанавливает задачи перед сотрудниками, отвечает за реализацию планов компании, проводит контроль и анализ функционирования. Необходимость стратегического управления возникает когда традиционные методы не позволяют достичь поставленных целей. Инновации в организационной (управленческой) системе способствуют быстрому реагированию на изменения. Разработка стратегии сама по себе является отдельным методом инновационного управления, который предлагает усовершенствовать функционирование, вводить новшества и отслеживать поведение и динамику работы предприятия и согласно этим показателям выбирать товары, рынки, и то как распределять ресурсы (изучив положение предприятия на рынке, положение конкурентов, а также потребности потребителей) и назначать ответственные за исполнение подразделения. Структурно инновации в сфере организации представляют собой иерархическое деление на отдельные специализированные управления с развитым «институтом менеджеров», выступающих субъектами управления. Инновационный менеджмент также служит для выявления факторов влияющих на мотивацию работников от предметных функций которых напрямую зависит эффективность, безопасность и доходность.

Как утверждает: «успешные менеджеры всегда связывают воедино бизнес – процессы и бизнес-планирование, и инновации не служат исключением. Отделение инновационной деятельности от разработки стратегии ведет к распылению ресурсов и вредит пониманию главных целей организации» [3]. Данное утверждение указывает на целесообразность разработки стратегий предприятиями. Основываясь на данных выводах можно сделать предположение, что создание стратегии развития тесно связано с осуществлением инновационного потенциала. На примере Акционерного Общества «Национальная Компания «Казахстан Темир Жолы» (далее АО «НК «КТЖ»)) где была разработана стратегия развития мы видим, что имеются конкретные задачи по введению новшеств с систему работы пассажирских и грузовых перевозок и логистических услуг, по достижению которых в будущем будет возможно сформировать основу для развития инновационного потенциала. Развитие транспортной инфраструктуры само по себе несет ключевую роль для развития инновационного потенциала других отраслей, в виду своей обеспечивающей функции в воспроизводственном процессе и развитии мощностей. Показателем инновационной деятельности компании КТЖ в техническом направлении может служить введение в парк железнодорожной компании электропоездов, электровозов, оснащённых по новейшим технологиям локомотивов и других разработок в этой отрасли. В сравнении с компаниями – аналогами КТЖ, к примеру российским РЖД (Российские железные дороги) видно их движение в сторону развития на основе инновационного потенциала, так компанией инициирован проект «Умный вокзал» посредством которого они хотят обеспечить эффективное функционирование вокзального комплекса за счет «максимального ис-

пользования интеллектуальных технологий во всех элементах его технологического процесса» [6].

Самым главным примером эффективного использования инновационного потенциала при управлении развитием предприятия служит Японская модель инновационного развития, где были осуществлены/сформулированы «переход от производства продукции к производству знаний и разработке продукции; осуществление диверсификации производства; принятие решений не на уровне отдельной фирмы, а на уровне национальной технической политики; распространение технологий посредством совместной деятельности с общественными институтами; объединения различных технологий; покупка лицензий и патентов» [1].

Современное состояние научно-технической и инновационной сферы Казахстана характеризуется факторами которые отражают возможность формирования экономики инновационного типа. Несмотря на нынешнюю сырьевую направленность экономики страны и низкую инновационность, так как удельный вес высокотехнологичных предприятий – 0,1% и среднетехнологичных – 3,2% есть потенциал к развитию инновационности в индустриально-инновационной сфере. По оценке М.Ш. Алинова существует две группы индустриально-инновационных приоритетов, к первому относится «форсированное развитие базовых секторов индустриального уклада, обладающих признаками конкурентного преимущества на международном рынке» куда входят следующие отрасли: энергетическая, АПК, нефтехимическая и металлургическая, машиностроительная и строительная индустрия, коммуникационная инфраструктура, наука и образование [1].

Когда ко второму относятся «прорывные проекты» на международном рынке высоко технологичной продукции: атомная, редких металлов и новых материалов, биотехнология, информационные технологии и др. К примеру сельское хозяйство имеет предпосылки к тому чтобы стать полноценным звеном индустриально-инновационного развития, обратив внимание на характер кооперирования и современные технологии, внедрить применение электронных устройств по управлению земледельческой техникой, используемой для пахоты и обработки почвы, проведения посевной зерна их уборки, очистки и транспортировки.

Аналогично с Казахстаном в России существует «институциональный разрыв между институтами знаний и производства» [5] что характеризуется несовпадением положения российской науки и реальных потребностей производства. Для того чтобы заполнить эту нишу, должны существовать технопарки, центры по коммерциализации инноваций, центры по трансферу технологий. Дополнительно нужно создать крепкую интеграцию между наукой и бизнесом.

По оценке российских ученых имеются факторы сдерживающие осуществление инноваций, они делятся на экономические и производственные. Экономические связаны с недостатком финансовых средств для введения нововведений, высокие риски и длительные сроки окупаемости финансовых вложений, в то время как производственные включают: слабый уровень развития исследовательской базы на производстве; неподготовленность предприятий к освоению и внедрению новейших научно-технических достижений; неинформированность о новых технологиях, о рынках сбыта, возможности кооперирования с другими предприятиями и научными организациями. Преодолев «инновационную стагнацию» посредством увеличения инвестиций в эту сферу и стимулированием мотивации направленную на новаторство и креативность, можно будет принять инновационный вызов современности. Обратив внимание на факторы способствующие развитию в соответствии с требованиями инновационного социально-экономического развития, такие как уровень развития фундаментальной и прикладной науки, степень интеграции науки и производства, технологические и отраслевые приоритеты экономики, уровень развития инфраструктуры и создания благоприятной среды, уровень конкурентоспособности технологий, уровень правовой защиты интеллектуальной собственности а также присутствие иностранных инвестиций. Дополнительной поддержкой инновационной политики может служить обязательное присутствие государства как участника инновационных процессов, для того чтобы организовать спрос на инновации на внутреннем рынке и решить проблему кооперации институтов науки и бизнеса. Вместе с тем сформированная государством система «институтов развития» как Банк Развития, Инвестиционный фонд Казахстана, Национальный Инвестиционный Фонд и др., создание Холдингов «Самгау», «Казагро» и др.. фонда национального благосостояния «Самрук-Казына», социально-предпринимательских

корпораций, свободных-экономических зон и технопарков – дает дополнительный положительный импульс и поддержку развитию инновационного потенциала страны.

Таким образом, в Казахстане сформирован новый путь развития который не может осуществляться без создания новых наукоемких продуктов инновационной деятельности, а также качественно – сформированной системы управления инновационно-технологическим развитием.

Литература

1. Алинов М.Ш. Инновационный менеджмент: Учебн.пособие. – Алматы: Экономика, 2010. – 223 с.
2. Горфинкель В.Я., Базилевич А.И., Бобков Л.В. и др. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: Вузовский Учебник, ИНФРА-М 2011. – 464 с.
3. Брюс Э., Берчелл Д. Инновации: Секреты успеха. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 240 с.
4. Гельманова З.С., Осик Ю.М., Спанова Б.Ж. Менеджмент инновационной деятельности в условиях глобализации: Учебн.пособие. – Караганда: Издательско-полиграфический центр Казахстанско-Российского университета, 2014. – 168 с.
5. Инновационная экономика – Направление устойчивого развития государства: сборник научных статей. – Балашиха, Издательство «Де-По», 2011. – 416 с.
6. http://www.ktzh-gp.kz/upload/strategiya_razvitiya_ktzh.pdf сайт КТЖ
7. http://rzd.ru/static/public/ru/cos/pass?STRUCTURE_ID=666&layer_id=3290&refererLayerId=162&id=3585 сайт РЖД.



УДК 339.187.44

*Г.Е. Дымык, магистрант специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: М.Ж. Каменова, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ БИЗНЕС РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На сегодняшний день изучение франчайзинга является одним из актуальных вопросов казахстанской экономики.

«Слово «франчайзинг» происходит от старого французского термина, определяющего право на свободу ведения какой-либо деятельности, например, проведение ярмарок, организацию базаров, эксплуатацию паромов и переправ, право на охоту, строительство дорог или производство эля. В средние века такими привилегиями обладали короли, которые предоставляли франшизы на коммерческую деятельность любого типа» [1].

По другим свидетельствам сам Папа Римский для обеспечения лучшего сбора налогов предоставлял определенным лицам право собирать выплаты в тех или иных географических зонах. Этим «сборщикам» было позволено удерживать у себя существенную часть сборов.

На рубеже IX и XX веков нефтеперерабатывающие и автомобильные компании стали предоставлять права на продажу их продукции. На этой стадии эволюции под франчайзингом понималось элементарное распространение прав на продажу продукции производителя.

Другими словами, понятие «франчайзинг» мы подразумеваем законное разрешение продажи товаров или оказания каких-либо услуг известных брендов и марок, получая при этом хорошую прибыль.

Что касается слова «франшиза» – «это форма соглашения, которое заключается между человеком или группой людей (франчайзи) и некой торговой группой (франчайзер), на право исполь-

зовать их торговую марку, бренд, в своих коммерческих целях. Проще говоря, франшиза – это использование торговой марки для продажи собственных товаров на праве аренды» [2].

То есть, как говорилось ранее, начиная со средних веков и до наших дней между франчайзером и франчайзи заключался договор, на основе которого право использования уже известных и существующих марок и брендов как бы временно переходили другим лицам и тем самым обе стороны получали неплохую выгоду от этого.

«Договор комплексной предпринимательской лицензии предусматривает использование лицензионного комплекса, деловой репутации и коммерческого опыта лицензиара в определенном объеме (в частности, с установлением минимального и (или) максимального объема использования), с указанием или без указания территории использования, применительно к определенной сфере деятельности (продаже товаров, полученных от лицензиара или произведенных пользователем, осуществлению иной коммерческой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг)» [3].

В настоящее время в Казахстане есть закон о франчайзинге, такой закон есть не во всех странах. Есть фонд поддержки предпринимательства «Даму», который объявил приоритет на кредитование франчайзинговых отношений. Также существует агентство франчайзинга, которое неоднократно проводит Выставку франшиз. То есть, можно смело заявить о том, что мы готовы развивать у себя в стране этот бизнес, более, благодаря этим законам мы можем регулировать и проводить контроль, чтобы франчайзинговый бизнес развивался и приносил только хорошие плоды.

Сегодня в Казахстане уже никого не удивить товарами и услугами известных мировых брендов, таких как «Coca-Cola», «Adidas», «Nike», «Reebok», «World Class» и многих других. Эти товарные знаки однозначно ассоциируются у нас с определенным производителем, имеющим высокую репутацию, а также указывают на высокое качество товаров и услуг. Одним из эффективных путей, по которому эти товары распространяются внутри стран и по всему миру, является именно франчайзинг.

Франчайзинг в Казахстане – бизнес сравнительно новый. И хотя мониторинг не ведется, точных данных относительно количества и общего товарооборота франчайзи и субфранчайзи нет, можно смело говорить о росте интереса казахстанских бизнесменов к данному методу организации бизнеса. Свидетельство тому – увеличение количества предприятий, работающих по франшизе зарубежных, в том числе российских компаний.

А теперь поговорим о проблемах и перспективах развития франчайзингового бизнеса в Республике Казахстан.

«В нашей стране имеется определенное количество людей, которые имеют навыки работы в бизнес-секторе. А также они готовы выйти из того бизнеса, который на сегодня их не устраивает, так как, например его вытеснили с рынка конкуренты, или он работал на хозяина, а хочет иметь собственный бизнес. Франчайзинговая схема организации бизнеса для таких предпринимателей – хороший вариант. На сегодняшний день, складывается тенденция выбора таких направлений франчайзингового бизнеса, в которых они имеют определенный опыт. Например, американскую франшизу «Office1Superstore» – реализация канцелярских товаров, приобрел предприниматель, который раньше уже работал на этом рынке» [4].

То есть, на сегодняшний момент одной из самых прибыльных бизнесов в мире является именно франчайзинговый бизнес и Казахстан внедряет данный вид деятельности, создавая законы, открывая офисы, агентства, организовывая мероприятия, посвященные ознакомлению франчайзинга и т.д. Это хороший вариант абсолютно для всех людей, которые имеют возможность заниматься таким видом деятельности. Но, как и в любом деле имеются свои проблемы и свои пути развития. По моему мнению, проблемы – это все те трудности, которые преследуют любого предпринимателя. Это трудности по кредитам, налоги, дефицит необходимых помещений, недостаток квалифицированных кадров и т.д.

Возвращаясь к американской франшизе «Office1Superstore» Ракишева Б.Б. говорит: «Надо отметить, что правообладатель «Office1Superstore» получил лицензию «Мастер франчайзи» на территорию Средней Азии и Казахстана. По такому принципу работает Карагандинский предприниматель, имеющий лицензию на франшизу «Tiffany Marble»» [5].

В целом для развития франчайзинга в Казахстане созданы сравнительно благоприятные условия – Закон РК «О Комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)», участие Республики Казахстан в ряде международных конвенций по защите прав интеллектуальной собственности, активная работа «Союза Франчайзинга» и Национального центра франчайзинга при Фонде «Даму».

Вкладывая средства в покупку франшизы потенциальный франчайзи получает не просто имя, но и определенные ноу-хау, операционные системы и гарантию того, что ваш бизнес будет прибыльным. Воспроизвести опыт успешной компании невозможно, как и невозможно воспроизвести опыт другого человека. Прямое тому доказательство – уникальный опыт розничной сети компании «Пятерочка», аналогов которой по скорости и количеству запускаемых магазинов на сегодняшний день в нашей стране не так уж много. Менее чем за год было открыто по Казахстану около 40 точек торговли.

Что касается законодательной базы, по мнению отечественных франчайзи, «Закон о комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)» Республики Казахстан, регулирующий франчайзинговые отношения, сыроват. В частности, отсутствует право франчайзи на возобновление договора франчайзинга по истечении срока предыдущего договора. В случаях, когда одной из сторон является нерезидент, возникают сложности и в вопросах таможенных платежей.

Но в силу того, что большинство вопросов оговариваются договором между сторонами, бизнесмены считают, что, несмотря на ряд недоработок, закон позволяет строить франчайзинговый бизнес. Тем не менее, в некоторых корректировках документ нуждается. Наиболее важным, по мнению франчайзи, является вопрос о необходимости четкой регламентации порядка регистрации франчайзингового бизнеса с указанием уполномоченного органа, а также порядок соотношения законодательства резидента и нерезидента Республики Казахстан.

С недавних пор в Казахстане стали рассматривать возможность появления отечественных франчайзеров. Большую работу по линии нахождения и взращивания, потенциальных франчайзеров проводит корпорация «Прага» в рамках проекта по развитию предпринимательства, который финансируется Агентством США по международному развитию USAID. По приглашению «Прагмы» в республику приезжают международные специалисты в вопросах франчайзинга, оценивают местный рынок и конкретные предприятия на предмет готовности к тиражированию успешного бизнеса, а также проводят обучающие семинары. Международные эксперты дают высокую оценку потенциала казахстанских компаний в данном аспекте. При этом отмечают, что главная проблема местных бизнесменов – непрозрачность бизнес-процессов. Франчайзер, скрывая свои финансово-экономические показатели, не даст развиваться в полной мере своему партнеру.

Другая проблема в том, что отечественные предприниматели еще не научились определять концепцию, миссию и стратегию, выстраивать менеджмент и маркетинговую политику своего предприятия. Между тем, необходимо прописывать даже мелочи. К примеру, в «Пятерочке» разработана форма общения с поставщиками – это документ на 8 страницах, предусматривающий практически все аспекты поставки товара в сеть.

Наш рынок мал, и перспективных франчайзеров на нем единицы. Учитывая возрастающий активность регионов, у успешных казахстанских компаний есть реальные возможности тиражировать свой бизнес, но для начала на республиканском уровне. В перспективе рынки СНГ и Центральной Азии казахстанцам «по зубам». Впрочем, неважно, какое направление будет доминировать – экспорт или импорт франшиз. Развитие франчайзинговых схем существенно помогает развивать бизнес в Казахстане. Перечень компании, которые используют франчайзинговые системы для организации и развития своего бизнеса представлены в нижеследующей таблице.

Таблица. Перечень компаний, которые используют франчайзинговые системы для организации и развития своего бизнеса

№	Наименование компании	Сферы бизнеса	Страна
1	2	3	4
1.	«ЭКОНИКА»	Торговля	Россия
2.	«ТРАНС МЕДИА СЕРВИС»	Рекламная деятельность	Казахстан
3.	«СЕЙМАР»	Производство	Казахстан
4.	«АМЕРИКАНСКИЙ БАР И ГРИЛЬ»	Ресторанный бизнес	США
5.	«ПАТИО ПИЦЦА»	Ресторанный бизнес	Италия
6.	«ПЛАНЕТА СУШИ»	Ресторанный бизнес	Япония
7.	«РОСТИК'С»	Ресторанный бизнес	Россия
8.	«ПЯТЕРОЧКА»	Розничная торговля	Россия
9.	«МОДУЛЬ-ПЛАЗМА»	Телекоммуникация	Россия
10.	«МАСТЕРФАЙБР»	Производство	Россия
11.	«КРОВТРЕЙД»	Производство	Россия
12.	«АЛМА ТВ»	Телекоммуникация	Казахстан
13.	«МОКА-ЛОКА»	Общественное питание	Россия
14.	«WORLD CLASS»	Оздоровление, фитнес	Великобритания
15.	«UMEX REALTY»	Недвижимость	Казахстан
16.	«TIFFANY MARBLE»	Производство	США
17.	«HESBURGER»	Общественное питание	Финляндия
18.	«EF ENGLISH FIRST»	Услуги	Великобритания
19.	«COCA-COLA»	Производство безалкогольных напитков	США
20.	«CAFEMAX»	Услуги	Россия
21.	«BENETTON»	Торговля	Италия
22.	«1С ФРАНЧАЙЗИНГ»	Услуги	Россия
23.	«ТИНЬКОФФ»	Пивные рестораны	Россия
24.	«ЕВРОСЕТЬ»	Телекоммуникация	Россия
25.	«БАСКИН 31 РОБИНС»	Общественное питание	США
26.	«3 KLIK»	Услуги	Казахстан
27.	«EUROCAR»	Услуги	Великобритания

В нашей стране не осуществляется регистрация франчайзингового договора или франшизы. Поэтому полную информацию о количестве компаний и предпринимателей, функционирующих на основе франчайзингового бизнеса получить не возможно. Однако, из данных таблицы, можно выделить следующие аналитические показатели. Из всех компаний, использующих франчайзинг: 37,5% – российские, 14,06% – казахстанские, 15,65% – американские, 10,9% – британские, 6,25% – итальянские, 12,4% – аргентинские и 15,6% – из других стран (Финляндия, Турция, Греция, Аргентина, Украина, Испания, Франция, Голландия).

Доля франчайзинговых компаний в разрезе стран на отечественном рынке представлена на рисунке.

Последнее время в Казахстане в области франчайзингового бизнеса наблюдаются продвижения. На казахстанском рынке появляются франшизные системы отечественного происхождения, а также в предпринимательской системе начали свою деятельность отечественные франчайзеры. К примеру:

Развитие франчайзинговых схем существенно помогает развивать бизнес в Казахстане. Для экономики Казахстана развитие франчайзинга является инструментом реализации главных программных задач государства – Стратегия развития РК «Казахстан-2030», «Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 годы», «Стратегия вхождения РК в число 50 наиболее конкурентных стран» и Программа «Дорожная карта бизнеса-2020».

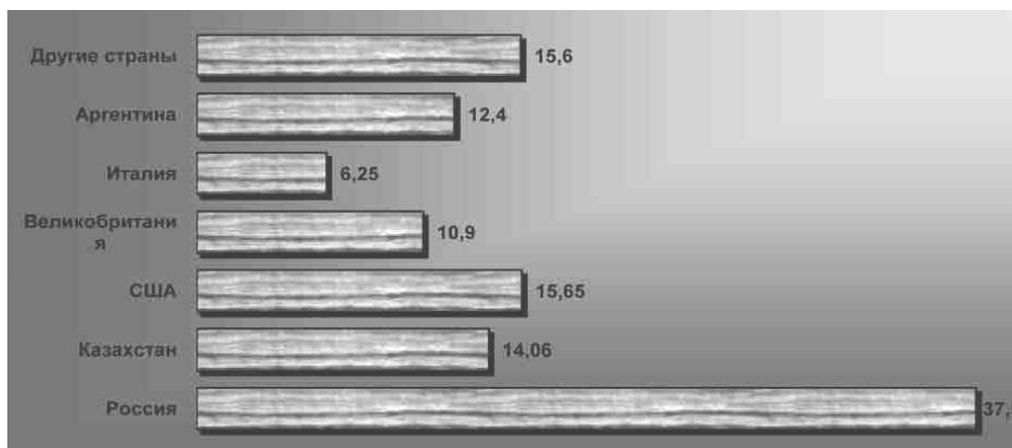


Рис. – Доля франчайзинговых компаний в разрезе стран на отечественном рынке

«В период с 1994 по 2004 годы в Казахстане приступили к работе 150 иностранных франчайзинговых систем, в их рамках было открыто 1150 предприятий.

С 2004 года по состоянию на январь 2010 года количество франчайзинговых систем в Казахстане увеличилось более чем в два раза и насчитывает 350 брендов. Количество предприятий, открывшихся на условиях франчайзинга на сегодняшний день, более 3000 единиц. В секторе франчайзинга занято более 20 000 человек, оборот всех франчайзинговых компаний достигает 550 млн долларов США» [6].

Наряду с практикой работы иностранных франшиз в Казахстане представляет интерес становление отечественных франчайзинговых систем. В нашей стране на данный момент более 30 отечественных компаний заявили о предложении собственной франшизы.

В целом для экономики Казахстана можно определить только преимущества от распространения франчайзинга, тем более от внедрения подобных производственных проектов: франчайзинг стимулирует рост экономики в части резкого подъема развития малого и среднего бизнеса (МСБ), франчайзинг способствует притоку инвестиций, не только внутренних, но и внешних, франчайзинг способствует распространению новых технологий, передового опыта и новых идей в экономике, франчайзинг стимулирует международную торговлю, франчайзинг требует создания новых рабочих мест, франчайзинг ведет к развитию определенного уровня стандартизации, что дает насыщение рынка страны качественными услугами и товарами.

При дальнейшем развитии франчайзинга надо учитывать опыт регулирования франчайзинговых отношений в мировой практике. Считаем что, принятие предложенных мер обеспечит интенсивность развития франчайзинговых отношений в Республике Казахстан.

Литература

1. Мюррей Я. Франчайзинг. Типы франшизы, где достать достать финансы, как добиться успеха. – 2004.
2. Кац Р.Б. Франчайзинг. Построение предприятия, бухгалтерский учет, правовые аспекты. – 2011.
3. Клименко А. Спасет ли франчайзинг малый бизнес Казахстана. www.kursiv.kz

4. Ракишева Б. «Tiffany Marble» – Франчайзинг по-Карагандинский // Малый и средний бизнес Казахстана. Специальное приложение: Франчайзинг – 2004. – №2(7). – 38-39 б.
5. О франчайзинге в Казахстане. www.agentstvo.kz



ӘОЖ 304.4:330

А.Б. Еділ, *«Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының магистранты*
Ғылыми жетекшісі: К.Н. Оразбаева, т.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ

МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ САЛАСЫНДАҒЫ МАНСАП ЖАСАУ

Қазақстан Республикасында ұзақ жылдар бойына мемлекеттік басқару құрылымын оңтайландыру және жетілдіру үрдісі орын алып келеді, оның мақсаты Қазақстанның ағымдық және болашақтағы даму мәселелерін тиімді шешуге мүмкіндік беретін кәсіби үкіметті құру болып табылады. Мемлекеттік басқару мен мемлекеттік қызметтің тиімділігі жоғары заманауи жүйесін қалыптастыру бүгінгі таңда бірінші кезектегі орынға шығып отырған ең маңызды мәселелердің бірі болып табылады.

Қазақстандағы экономикалық реформалардың барысы, қоғамды демократия жолымен бастау, құқықтық мемлекетті құру, жалпы елдің тұрақтылығы мен дамуы мемлекеттік басқару құралы ретіндегі мемлекеттік басқару жүйесіндегі шенеуніктердің әлеуеті мен бастамшылдығына, елдің таңдап алған бағытына деген бейілділігіне байланысты екендігі бүгінгі күнде айқын болып отыр.

Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың «Нұрлы жол-болашаққа бастар жол» атты Жолдауында «Қазақстан-2050» стратегиясында жоспарланған ұзақ мерзімді мақсаттарды жүзеге асыруға бағытталған жаңа экономикалық саясатты қозғады. Осы аталған міндеттерді уақытылы және сапалы орындау үшін мемлекеттік кадр саясатын одан әрі жетілдіру жөніндегі негізгі басымдықтарды айқындап берген болатын. Олардың арасында мемлекеттік қызметке қабылдау тиімділігімен және транспаренттілікті қамтамасыз ету, мансап сатысымен сатылы және әділ ілгерілеуді қамтамасыз етуші заманауи кадрларды басқару құралдарын қолдану негізінде кәсіби мемлекеттік аппаратты қалыптастыру қажеттілігі айқын аталған болатын.

«Мемлекеттік қызмет туралы» заңға 2013 жылы енгізілген ережелер мемлекеттік қызметтегі персоналмен жұмыс істеу көз-қарастарын түбегейлі өзгертті. Барлық өзгерістердің басында мемлекеттік қызметтегі сіңірген еңбегі мен қол жеткізген жетістіктерін тану меритократия қағидасы негізінде қаланатын болды.

Бірінші кезекте, резервтік басқару органын қалыптастыру жүйесі және онымен жұмыс істеу біршама өзгеріске ұшырады. Қазіргі таңда «А» корпусы қызметіне тағайындау тек кадрлық резервтен Қазақстан Республикасы Президенті жанындағы Кадр саясаты жөніндегі ұлттық комиссияның шешімі негізінде айқындалады.

Көптеген салаларда, соның ішінде мемлекеттік қызмет саласындағы білікті мамандардың жетіспеушілігі жағдайында, басқарушылардың кадрлық резервін қалыптастыру және резервтегі кадрлармен жүйелі жұмыс істеу мемлекеттік аппараттың кәсібилігі мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін тиімді шара болып табылады.

Мемлекеттік қызметшілерді ынталандырудың жаңа құралдарын енгізу бойынша жұмыстар бүгінгі күде жандандырылуда. Қазіргі таңда әрбір маманның тек қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді перспективалары туралы түсінігі ғана болуы аз болып табылады, сонымен қатар оның қызмет сатысында белгілі бір мансаптық өсуі үшін қандай көрсеткіштерге қол жеткізу қажеттігін білуі маңызды болып табылады. Ал егер керісінше болған жағдайда, маманды біліктілігін арттыруға, толық қуатымен жұмыс істеуге ынталандыруға сендіру қиын болар еді. Осы мақсатта

республикада қызметшілердің мансаптық өсуін жоспарлау институттары ендірілуде. Пилоттық жоба ретінде мемлекеттік органдардың бірқатар қорытындылар негізінде қазіргі уақытта мансаптық жоспарлау әдістемесін әзірлеу іске асырылуда. 2015 жылдың соңына қарай барлық мемлекеттік органдарда оны тестілеу жүргізу жоспарланып отыр.

Мемлекеттік қызметшілердің мансаптық өсуін жоспарлауда негізгі аспектілер олардың жұмыс сапасын бағалау және кәсіби оқыту мәселелері болып табылады. Осы аталған мәселенің өзектілігіне байланысты мемлекеттік қызметшілердің мансаптық өсуін жоспарлау құралдары мен әдістерін жетілдіру қажеттілігі туындайды. 2011 жылы ҚР Президентінің Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметті жаңа моделінің тұжырымдамасының «Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметі жүйесін дамытудың негізгі қағидаттары мен жалпы тәсілдері» атты бөлімінде жеке бөлім ретінде мемлекеттік қызметшілерді бағалау және мансаптық жоспарлау жүйесін енгізу мәселесі қарастырылған болатын.

Атап өтетін жайттардың бірі, Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметті жаңа моделінің тұжырымдамасы аясында алғаш рет мемлекеттік қызметшілердің мансаптық өсуін жоспарлау мәселесі көтерілген болатын, ал кейінірек ол нормативтік құжат түрінде бекітілді.

Мемлекеттік қызмет туралы заңға өзгерістер мен толықтырулар енгізу негізінде бұл заңда «мансапты жоспарлау» деген ұғым бекітілген болатын.

«Мемлекеттік қызмет туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 7) бабы 1-тармағына сәйкес мансапты жоспарлау бұл «А» корпусының әкімшілік мемлекеттік қызметшінің қызметтік ауысуын және кәсіби даму кезеңдерін анықтауға бағытталған процесс болып табылады.

Бүгінгі таңда мемлекеттік қызметші өз дағдыларын жетілдіру және өзінің кәсіби деңгейін арттыра отырып, билік иерархиясында бір деңгейден екіншісіне кезең-кезеңмен, мансап сатысымен алға жылжуы керек екендігі аталып өтілген болатын. Осылайша, стратегиялық құжатта меритократия қағидаты бойынша, ең алдымен, тік мансап түрін жетілдіру туралы келісілген. Атап өтетін жайттың бірі, мансапты жоспарлаудың басқа типі – көлденең мансаптық өсуді жоспарлау, мұнда мемлекеттік қызметші бұрынғы қызмет орынында қала отырып немесе сол деңгейдегі басқа бөлімшеге ауысу арқылы білім мен дағдыларды меңгереді, сонымен қатар өзінің қызметтік біліктілігін арттырады. Бұл жағдайда, мансапты жоспарлау талаптар мен міндеттерді күрделендіру және еңбек ақыны көлденең арттыруды да қарастыруы қажет.

Мансап – бұл табысқа қол жеткізу жолы, қоғамдағы, қызметтегі танымалдылық, сонымен қатар осындай жағдайға өзінің күшімен қол жеткізуі. Осыған байланысты мансап объективті және субъективті жақтарға ие болып табылады.

Мансаптың субъективті және объективті аспектілері жайлы қарастыра отырып, мансаптық өсу процесі екі жақтан қарастырылуы тиіс екенін атап өтуге болады: «ішінен» мансаптық өсуге деген көз-қарас, яғни ол адамның өз ішінде туындайтын ұстаным, адамның өз өмір жолын анықтайтын құндылықтар мен міндеттер, сондай-ақ, «сырттан» мансаптық өсуге бағытталған ұстаным, яғни болашақта мансап баспалдағымен қол жеткізуі тиіс сатыны жоспарлау. Бұл жағдайда мансапты дамыту – мемлекеттік органның ішінде мемлекеттік қызметшілердің біліктілігін арттыру бойынша нақты перспективаларды тұжырымдау болып табылады. Мұнда өз мансабын жоғарлатуды жоспарлау кезінде өзінің болашақтағы лауазымы қажеттіліктерін, оны дамытуды жоспарлау арқылы негізгі құзыреттері анықталатын болады.

Мемлекеттік қызметшінің жеке мансаптық өсуін жоспарлау процесі, оның қажеттіліктерін, мүдделері мен мүмкіндіктерін анықтаудан басталуы тиіс, содан кейін мемлекеттік органның перспективаларын, сондай-ақ объективті түрде жеке мүмкіндіктерін ескере отырып мансаптық өсудің негізгі мақсаттары айқындалуы тиіс.

Мемлекеттік қызметшілердің мансаптық өсуін жоспарлау барысында – карьерограмма деп аталатын құжат әзірлеу мақсатқа сай болып табылады. Бұл құжатта мансаптық өсудің белгілі бір мерзімі көрсетілуі тиіс. Әдетте, көптеген жеке корпорацияларда карьерограмма 5-10 жылды құрайды. Мемлекеттік қызметшінің карьерограммасы өзіне міндеттердің екі түрін сіңіруі керек:

- 1) мемлекеттік орган қызметкерді көлденең және тігінен мансаптық өсуіне мүмкіндік жасайды,
- 2) мемлекеттік қызметші білім деңгейін, біліктілігін, кәсіптік дағдыларды арттыруға міндеттеме

алады. Сонымен қатар, «А» корпусының әкімшілік мемлекеттік қызметшілері үшін карьерограмма күрделі құрылымды болуы тиіс.

Карьерограмма – бұл мемлекеттік қызметші мансаптық өсу сатысында қандай жолдан өтуі керек, қандай білім мен дағдыларды алуы қажет екендігін көрсетуі қажет. Карьерограмма артықшылықтары, бұл әдіс нәтижеге қол жеткізуге ынталандыруда тиімді құрал болып табылады және мемлекеттік қызметшінің кәсіптік және жеке өсуін ынталандырады.

Карьерограмма құрылымы екі бөліктен тұруы тиіс. Карьерограмманың бірінші бөлігінде мемлекеттік қызметшінің жылдар бойына атқаратын лауазымдарының мерзімі көрсетіле отырып, өзінің барлық еңбек ету мерзімдерінде атқаруы тиіс қызметтері белгілі бір тізбек түрінде тігінен құрылған лауазымдар тізімі анықталуы тиіс. Карьерограмманың екінші бөлігінде мемлекеттік қызметшінің мансаптық өсу жолында өтуі тиіс біліктілігін көтеру, кадрларды қайта даярлау, оқыту түрлерінің сипаттамалары, оқу мерзімдері көрсетілуі тиіс. Сонымен қатар әрбір жекелеген лауазымдарда жұмыс істеу барысы мен үздіксіз оқу мерзімдерінің өзара үйлесуі керек. Өзбетінше білім алу жүйесінде карьерограмманың екінші бөліміне енгізілуі керек.

Карьерограмма құрылымы келесі элементтерден тұруы мүмкін: мемлекеттік қызметшілердің жеке деректері; атқаратын қызметі; еңбек өтілі; қызметкердің жеке кәсіби бағдары; атқарып отырған лауазымында қызметкердің өсу мүмкіндігі; мемлекеттік қызметшінің өмірбаяны; тренингтерден өткендігі туралы ақпарат; дағдылары, білім және жоғары лауазымдарға қажетті дағдылары; жаңа лауазымды атқару үшін меңгеруі тиіс оқыту түрі мен әдістері; қызметкерді анықтаған кадрлық резерв деңгейі; мемлекеттік органдардағы бос орындардың болуы.

Карьерограмма кемшіліктерінің бірі негізгі ресми талаптарды орындау жағдайында мемлекеттік қызметшінің жеке сипаттамалары одан да жоғары лауазымдарға сәйкес келмеу ықтималдығының бар болуы болып табылады. Барлық ресми талаптарды орындаған мемлекеттік қызметші бос лауазымдық қызметтің болмауына байланысты жаңа қызметке тағайындала алмауына байланысты мәселелерде туындауы мүмкін. Мұндай жағдайда ұзақ күту тиімді болып табылмайды, себебі бұл құрал өзінің мәнін жоғалтады.

Мемлекеттік қызметшілердің мансаптық өсуін жоспарлау мансаптық өсу мақсаттары мен міндеттерін тұжырымдау, оған жетуге бастаушы бағыттарды анықтаудан тұруы қажет. Мемлекеттік қызметшінің мансаптық өсу жүйесін құру мемлекеттік орган үшін де және қызметкердің өзі үшін де белгілі бір дәрежеде пайда алып келеді. Мансаптық өсу жоспарын тиімді іске асыру жоғары қабілеттіліктерге ие жұмыс күшін қалыптастыруға және мемлекеттік органдардың алдында тұрған міндеттерді орындауды ынталандырудың күшті құралы ретінде ықпал ететін болады.

Көп жағдайда кадрлармен жұмыс жасауды қызметшілерді іріктеу және таңдау бойынша белгілі бір шара ғана деп қабылдаймыз, және оның мақсаты қажетті бір жұмысты орындау үшін қажетті адамды табу деп түсініледі. Мемлекеттік қызметтің жаңа моделі қажетті кадрларды таңдау бұл істің тек басы ғана екенін анықтайды. Адам капиталының құны жылдар бойына өсуі керек. Сондықтан, кәсіби даму мен оқыту мемлекеттік қызметте адам капиталын басқару жүйесінің приоритеті бағыты болуы тиіс.

Атап өтетін жайттың бірі, мемлекеттік қызметші өзінің мәртебесі аясында, кәсіби этика нормалары мен кәсіби жетістіктерінің жоғары стандарттары шеңберінде қатаң түрде шектелгендігін есте сақтау керек. Өз кезегінде осындай қатаң шектеулерде де жеке тұлға ретінде ол өзінің шығармашылық әлеуетін және өз өмірінің жалпы стратегиясын жүзеге асыруда еркін болып қалады. Бұл стратегияның негізгі мәні мансаптық өсуді ұйымдастыруда мемлекеттік қызметшінің өсуін қозғаушы тетіктерді оңтайлы пайдалануды қамтамасыз ету және оның өсуін тежеуші түрлі факторларды әлсірету болуы тиіс. Бұл жағдайда негізгі стратегиялық мақсат мансап процесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету болуы қажет.

Мемлекеттік қызметшілердің мансаптық өсуін жоспарлауды дамыту және жетілдіру қажеттілігі бірінші кезекте, мансаптық өсудің нақты перспективасының болмауына байланысты, оны жоспарлау арқылы талантты мамандардың келуіне және таланттылығы орта деңгейдегі мамандармен орнын толтыруға жағдай жасалынады. Бұл аталған жағдайлар мемлекеттік аппаратта адам капиталын жинақтау үшін оң ынталандыру жасайды.

Мемлекеттік қызметшінің мансаптық өсуін анықтаушы негізгі фактор бұрын оның жұмыс өтілі болып табылатын. Енді бүгінгі күнде мемлекеттік қызметшінің жұмысын бағалау жүйесінің жетілдіруіне байланысты мемлекеттік қызметші жеке мансаптық өсуге, яғни жеке тұлғалық қасиеттерге, ұмтылыстары мен қабілеттеріне негізделген болуы қажет.

Мемлекеттік қызметшілердің мансаптық өсуін жоспарлау мәселесін қарастыру арқылы, алға қойған мақсаттар мен міндеттерді тиімді іске асыру үшін мемлекеттік қызметшілерді ынталандыру, жоспарлау жүйесін табысты ұйымдастыруға, сондай-ақ, оның кәсіби және әлеуметтік өзін-өзі танытуын қамтамасыз етуге мүмкіндік туындайды. Нәтижесінде, мансаптық өсуді жүйелі түрде жоспарлау мемлекеттік қызметшілердің жеке мақсаты мен мемлекеттік органдар қажеттіліктері арасындағы үйлесімділікті қамтамасыз етеді.

Қорыта келе, «Қазақстан-2050» стратегиясында мемлекеттік қызметші өзінің дағдыларын жетілдіре отырып және біліктілігін арттыру арқылы билік ету иерархиясында бір деңгейден екінші деңгейге сатылы түрде жылжи отырып, кезең-кезеңмен мансап сатысымен алға жылжу қажеттігі туралы атап өтілген болатын [6].

Мемлекеттік қызмет саласындағы қызметшілердің мансаптық өсуінің жаңа тетігін енгізу негізінен персоналды басқару жүйесін дамытуға бағытталу қажет. Кадрлық саясаттың негізгі құраушысы прогрессивті кадрлық технологияларды қолдана отырып, оның мансаптық өсудің барлық кезеңдерінде әрбір мемлекеттік қызметкермен тұрақты жұмыс жасау саясаты болуы тиіс. Тек осы жағдайда ғана, президент алға қойған стратегиялық міндеттерді табысты іске асыруға, жоғары кәсіби мемлекеттік аппаратты қалыптастыруға және жалпы мемлекетті басқару тиімділігін арттыруға қол жеткізе аламыз.

Әдебиеттер

1. Экономика негіздері журналы. – 2013. – №5-6.
2. Экономика негіздері журналы. – 2014. – №1.
3. ҚР білім және ғылым министрлігі сайты. edu.gov.kz.
4. ҚР еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі сайты. enbek.gov.kz.
5. ҚР статистика агенттігі сайты. stat.gov.kz.



УДК 351.84

Қ.Е. Ерлан, магистрант специальности «ГМУ»
Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD, доцент
КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ РЕГИОНА

В литературе различают следующие формы социального взаимодействия: социально-демографические, социально-классовые и социально-групповые, социально-трудовые, социально-профессиональные, социально-территориальные, социально-этнические, межличностные. В территориальной организации общества региональная социальная общность предстает как относительно стабильная целостная совокупность людей, интегрированных в поселенческую организацию общими социальными интересами, потребностями совместных действий в многообразных видах жизнедеятельности и объединенных едиными условиями среды обитания.

Регион представляет собой целостную, пространственно-организованную форму жизнедеятельности социума как системы. Такая форма имеет свое содержание. Это взаимодействие

субъектов в процессе воспроизводства условий жизнедеятельности; материально-вещественные факторы, выступающие основой воспроизводства; количественные и качественные показатели, характеризующие результат – уровень социально-экономического развития. Кроме этого, в регионе существуют функциональные внутрисистемные связи, вытекающие из отношений собственности, отношений по распределению предметов ведения и полномочий. Регион обладает самоуправляющимся механизмом, элементы которого взаимосвязаны, взаимозависимы и дополнены механизмом внешнего регулирования [1].

Такие качества, как относительная обособленность, целостность, комплексность, структурированность, подчиненность единой цели, связям с внешней средой и определяют регион как сложную социальную систему.

Таким образом, с точки зрения социальной идентификации региона и поиска его общих критериев (с целью выработки универсального определения), под регионом можно понимать разновидность внутренне дифференцированной социально-территориальной общности людей, населяющей определенную часть страны. Данная общность отличается от других частей особой совокупностью природных и исторически сложившихся условий существования (в области экономических, культурных, социальных), наличием конкретных органов власти и самоуправления, спецификой массового сознания и поведения.

Регион можно рассматривать также как совокупность взаимодействующих и сбалансированных подсистем: экономики региона, его социальной составляющей и экологической среды. Каждая из этих подсистем выступает предпосылкой и следствием эффективного функционирования других. Отличительным свойством выделяемого таким образом региона обычно является доминирование внутренних (экономических, социальных, политических, культурных) связей как более «плотных» и интенсивных над внешними, соединяющими данный регион с остальной территорией страны как часть с целым.

Следует признать особую промежуточную, или посредническую, функциональную роль региона в качестве управленческого звена, способного оптимально сбалансировать функциональные (вертикальные) и территориальные (горизонтальные) связи общественной системы. Канадский исследователь М. Китинг выделил определенные уровни социально-экономической самоорганизации, которые оптимально соответствуют масштабу минимального регионального управления [2]:

- рынок труда, локализуемый в пространственном масштабе, допускающем ежедневные или менее частые маятниковые миграции рабочей силы;
- минимальную «экономию масштаба», необходимую для развертывания производств для удовлетворения массового потребительского спроса;
- масштаб, в котором эффективно функционируют насыщенные инфраструктурные сети относительно замкнутого (завершенного) типа;
- территорию, в масштабе которой производства среднего и малого бизнеса способны развиваться в системном единстве и организовываться в относительно самодостаточный рынок обмена товарами и услугами;
- минимально необходимый масштаб территории, в котором может эффективно реализоваться экологическая политика и улучшение качества жизни;
- территориальный масштаб, в пределах которого система профессионального обучения и повышения квалификации может эффективно соотноситься с локализованной структурой предложения рабочих мест.

С точки зрения социологии управления, операционализация понятия «регион» находит свое логическое продолжение в попытке анализа возможных вариантов механизмов рыночного управления социально-экономическим развитием региона. Тем более, что в условиях современной России, когда экономическое пространство страны «расслоилось», наиболее остро встает вопрос о построении регионов и их функционировании на новых культурно-экономических основаниях. Приоритетным направлением в формировании такого основания является создание инфраструктурного обеспечения деловой активности и социальных условий жизни людей.

В условиях децентрализации функций государственного управления и расширения функций

самоуправления на региональном уровне происходит смещение акцента с централизованной плановой экономики на разработку самостоятельной стратегии социально-экономического развития на уровне муниципального управления. Практические проблемы регионального управления характеризуются сложностью, информативностью, комплексным характером процессов принятия управленческих решений и предполагают полисистемное исследование и моделирование региональных систем, прогнозирование социально-экономического развития регионов. Все это требует разработки новых методологических и технологических подходов к построению информационных систем принятия решений, которые должны стать органической составляющей реального муниципального управления, удовлетворяющей современные информационно-аналитические потребности муниципальных органов власти и хозяйствующих субъектов территории.

Выяснение направленности социального развития на региональном уровне должно исходить из объективных тенденций движения социально-территориальной структуры и, прежде всего, неравномерности экономического и социального развития регионов, условий и факторов их социальной дифференциации. Поэтому актуализируются методологические вопросы изучения социально-территориального среза социальной организации территориальной общности как объекта и субъекта социального развития, ее основных направлений, ориентиров и приоритетов, отраженных в федеральной и региональной социальной политике.

Объективно складываются два среза социальной дифференциации: межрегиональный и внутрирегиональный, которые имеют общие и особые основания [3].

Социальная дифференциация на уровне региона выражается в прямых и обратных связях процессов, происходящих в региональном социально-экономическом комплексе со сдвигами в социальной территориальной общности. Межрегиональная социальная дифференциация обусловлена, наряду с воздействием условий природной среды, совокупностью экономических и социальных факторов, конституирующих индивидов в социально-территориальной общности.

Социально-экономическая система характеризуется иерархичностью управления и активностью отдельных ее подсистем, имеет сложную внутреннюю структуру. Взаимодействие элементов в рамках данной системы определяется формально заданными и неформально формируемыми связями. Первые, например, присущи региону в силу сложившихся исторических и экономических условий и отражают стратегические положения экономической политики государства в реальных исторических условиях. Вторые складываются в процедурах принятия решения при разработке тех или иных экономических стратегий, с учетом характера воздействий внешней среды на внутреннюю структуру.

Регион рассматривается как целенаправленная и многоцелевая система, имеющая неоднородные внутренние и внешние цели, самостоятельные подцели отдельных подсистем, систему показателей измерения целей, многообразные стратегии их достижения и т.д.

Основными факторами, действующими в рассматриваемой системе, являются: собственный ресурсный потенциал региона (трудовые, природные, производственные, финансовые ресурсы), привлекаемые в регион ресурсы (как правило, в виде инвестиций и централизованных капитальных вложений) и реальные процессы общественного производства.

Одно из актуальных направлений исследований регионального развития заключается в выявлении социальных последствий экономического развития. В обыденном сознании многих участников неперенной и органической составляющей любой реформы экономики, причем синхронно действующей, остается повышение благосостояния всех социальных групп и категорий населения. Поэтому необходимо выявить реальные тенденции в социальном развитии, формируемые преобразованиями в экономике, начиная с этапа их становления.

В соотношении экономических и социальных целей развития следует видеть два взаимосвязанных, но различных аспекта. Первый – соотношение экономических и социальных целей общественного развития – теоретический, связанный с научными представлениями. Второй – практический, связанный с определенными этапами решения задач по установлению их конкретного соотношения.

Отметим известную условность и относительность разграничения экономических и социальных целей развития, ибо цель производства непосредственно, или в конечном итоге включает в себе

социальную цель – удовлетворение растущих материальных, социальных и духовных потребностей членов общества. Более того, нередко ставится под сомнение правомерность самой постановки проблемы изменения соотношения экономических и социальных целей развития, поскольку базисным и первичным для достижения социальных целей всегда является создание необходимых экономических ресурсов.

Обращаясь к проблеме взаимоотношения экономической и социальной сфер в условиях рыночного хозяйства, российские идеологи либеральной экономики исходят из полной независимости экономики от государства, из наличия свободы конкуренции и экономической свободы [4].

Категорически не допускается возможность возникновения каких-либо социальных явлений и процессов в сфере общественного производства и связи между ними, что полагается возможным лишь в таком взаимоотношении: цель развития экономики в обеспечении экономического эффекта – прибыли, а часть ее в форме налоговых поступлений в бюджет направляется государством на реализацию определенных социальных функций. При этом государство не должно ни регулировать экономику, ни вообще вмешиваться в нее. А основные социальные функции государства должны быть обращены преимущественно к социальной защите ограниченной части населения.

Кризисные процессы в экономике и социальной сфере с различной интенсивностью и социальными последствиями протекают в отдельных регионах, что требует полного и достоверного учета факторов их социальной дифференциации для обоснования социальной политики, согласующей меры федерального и регионального уровней управления.

Формирование концепции, программы экономического и социального развития регионов на среднесрочную перспективу следует проводить в контексте основных социальных ориентиров регулирующего воздействия, учитывая две противоположных тенденции: одна – негативные социальные последствия реформирования, другая – позитивные социальные изменения, требующие стимулирования.

К социальным приоритетам необходимо отнести блокирование негативных тенденций в различных сферах и областях жизнедеятельности: в социально-демографической сфере – депопуляции населения; в области благосостояния – роста обнищания населения и имущественного неравенства, усиления социальной поляризации; в сфере образования – роста численности молодежи, для которой ограничен доступ к получению высшего и среднего образования; в сфере общественного труда – кризиса воспроизводства рабочей силы, фактически поставившего перед государством проблему спасения главной производительной силы; в сфере медицинского обслуживания – нарушения доступности всех видов медицинских услуг и недостатки в ведомственном секторе медицинских учреждений.

Нивелирование уровней социального развития регионов, ослабление его неравномерности достижимо только при использовании эффективного механизма регулятивного воздействия посредством системы оперативных и стратегических управленческих решений, опирающихся на прогнозирование, программирование, планирование.

Социальная модель советского общества, имевшая гарантом Конституцию, утвердившую реальную систему гарантий социальных прав и свобод граждан, функционировала в целом в соответствии с принципами и целями социального развития общественной системы. Распределение функций и ресурсов, полномочий по достижению социальных целей и задач осуществлялось по всем уровням административно-территориальной и отраслевой организации (общесоюзный, республиканский, региональный, районный; министерство, ведомство, объединение, предприятие).

Новая социальная модель, которая внедряется в управление социальным развитием, ориентирована на принципиальное изменение меры ответственности государства за социальное развитие и преодоление «якобы» частично по инерции продолжающих сохраняться функций. Модель предполагает перераспределение ответственности за социальное развитие по трем основным уровням: федеральному, региональному и местного самоуправления [5].

На региональном уровне сохраняются крайне ограниченные ресурсы и доминирует деятельность по правовому законодательному обеспечению, а также по созданию методической базы осуществления социальной политики (важнейшие целевые социальные программы адресного назначения и федерального характера).

Перераспределение социальной ответственности означает для регионального уровня расширение функций и увеличение ответственности за социальное развитие по сравнению с федеральным уровнем.

Наконец, на уровень местного самоуправления предполагается перенести основную ответственность за социальное развитие. Новый курс в социальном реформировании, связывается с переходом к «конструктивной социальной модели общества», которая предполагает, что государство «объективно» уже не станет нести в прежнем объеме ответственность за социальное развитие и будет преодолена инерция в распределении ответственности, которое сложилось еще в советский период.

Курс на дальнейшее углубление социальных реформ ставится в связь с недостаточной их эффективностью и включает новую социальную модель, которую предлагается осуществить, не ожидая, когда завершится смена поколений. Механизм функционирования социальной ответственности предполагается выстроить примерно в такой пропорции: если принять благосостояние индивидов за 100%, то до 50% расходов на всю совокупность услуг социальной сферы должно оплачиваться самим работником, а остальные 50% в равных долях – федеральным и региональным уровнями.

В действующем же подходе сохраняется консервативное представление, присущее рыночной экономике, о затратном характере социальной сферы как тормозящей экономический рост.

На общем фоне падения реальных доходов подавляющего большинства населения страны предъявленная к реализации программа социальных мер несет реальную угрозу дальнейшего обнищания населения.

Ставка на «сильное местное самоуправление» в регионах, переживающих кризис в экономике, пребывающих в депрессивном состоянии, т. е. лишенных даже при качественной налоговой системе и налоговой политике необходимых финансовых ресурсов, на поверку оказывается ее уходом от фактической ответственности федеральных органов управления за социальное развитие регионов [6].

Следует отметить, что регион не есть уменьшенный вариант общества или уменьшенное подобие его. Это специфическое социокультурное пространство. В нем преломляются конкретные экономические, социальные, демографические, национальные, религиозные и иные особенности территории, которые могут быть представлены в социологических критериях и понятиях. С позиций социологического подхода регион прежде всего выступает как форма территориальной организации социальной структуры общества, социальных связей и отношений, социальных институтов и процессов, социальных общностей и групп в их развитии. Подход к региону как к социуму, т.е. общности людей, проживающих на локализованной территории, выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни населения, трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, охраны окружающей среды, развитие системы расселения и т.п.

Данный подход шире экономического, он включает культурные, этносоциальные, образовательные, медицинские, политические, социально-психологические и другие аспекты жизни регионального социума, синтез которых и составляет главное внимание региональной социологии.

В системе централизованно-отраслевого управления и тотального огосударствления региональных ресурсов в советский период в регионах доминировали интересы развития производительных сил отраслей общесоюзной специализации, и регион рассматривался преимущественно как производственный ресурс какой-либо отрасли (или суммы отраслей), всего народного хозяйства. Соответственно население региона в данном контексте выступало как «главная производительная сила» этой отрасли или народнохозяйственного комплекса. Социально-экономический статус региона в этой технократической системе организации социального пространства являлся вторичной, «остаточной», так сказать, компонентой в системе отношений «центр – регион».

В демократической системе территориальной организации социума регионы выступают в качестве равноправного субъекта социально-экономических отношений и наделены собственностью, имуществом и правами для реализации социально-экономических интересов населения регионов – создания необходимых условий для его социального воспроизводства. Одновременно «центру» делегируется выполнение общих социальных функций, важных для каждого региона – обеспечение прав и свобод граждан, национальной целостности и безопасности государства, общих правил

экономической жизни. Между центром и регионами устанавливаются отношения партнерства и взаимной ответственности. Для качественного выполнения своих воспроизводственных функций регионам передается часть общенациональных ресурсов, собственности, доходов.

Таким образом, социально-экономические интересы региона состоят в создании условий для социального воспроизводства населения, включая:

- эффективное использование территориальных природных ресурсов и обеспечение устойчивости экосистемы региона;
- обеспечение занятости, роста доходов и уровня жизни населения;
- развитие социальной инфраструктуры региона, обеспечивающей удовлетворение материальных и духовных потребностей населения;
- создание условий для социокультурного развития проживающих на территории региона этносов и народов;
- обеспечение взаимодействия региона в системе межрегиональных экономических связей и национальных рынков капиталов, товаров, услуг, роста вклада населения региона в экономику страны.

Реализация этих региональных интересов предполагает наличие субъектов социально-экономических отношений, действующих на уровне региона, и соответствующей активной региональной политики.

Литература

1. Полозов В.Р. Социальное развитие: тенденции современного российского общества. – СПб., 2004.
2. Keating M. The Invention of Regions. Political restructuring and Territorial Government in Western Europe. Unpublished paper for European Consortium for Political Research. – Oslo, 29 March-3 April, 1996.
3. Тощенко Ж.Т. Социология жизни как концепция исследования социальной реальности //Социологические исследования. – 2001. – №2.
4. Структурные проблемы развития экономики социальной сферы в рыночных условиях / Под ред. Е.Н. Жильцова, П.Н. Ломанова. – М., 1998.
5. Стратегический анализ социально-экономического развития региона: принципы, основные направления, проблемы. – СПб., 2004.
6. Староверов В.И. Социология регионов //Российская социологическая энциклопедия. – М., 1998.



УДК 368.031.6 (330.342)

Д.М. Есжанов, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: А.Ж. Сатбаева, PhD, ст. преподаватель

КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Основой построения конкурентоспособной экономики является широкое внедрение инноваций, участие страны в международном разделении труда. Казахстан активно ведет работу по развитию конкурентоспособной экономики. Последовательно осуществляя меры по углублению реформ, формированию социально ориентированного общества, республика исходит из того факта, что рыночная экономика – это конкурентоспособная экономика. Будущее видится в индустриально-инновационном развитии, интеграции в мировое хозяйство [1].

Республика активно участвует в многосторонних международных проектах сотрудничества и проводит инновационную политику в национальной экономике.

Президент РК Н.А. Назарбаев в своих ежегодных посланиях народу Казахстана считает данные направления приоритетными. Конкурентоспособность нашей экономики должна основываться на эффективных технологиях, обеспечивающих снижение энергозатрат [8].

Казахстан должен развиваться в соответствии с глобальными тенденциями, вбирать в себя все новое и передовое, что создается в мире, занять свою конкретную «нишу». Казахстан должен активно участвовать в многосторонних международных проектах, которые способствуют интеграции в глобальную экономику и опираются, в том числе, на наше выгодное экономико-географическое положение и имеющиеся природные ресурсы.

На современном этапе развития экономики вопрос управления конкурентоспособностью предприятия приобретает особую актуальность. Влияние финансово-экономического кризиса особенно сказалось на деятельности малых и средних предприятий, которые не всегда имели высокий уровень конкурентоспособности. Чтобы улучшить свое положение на рынке, повысить конкурентоспособность, предприятиям необходимо новые механизмы, которые бы обеспечивали улучшение экономических результатов, укрепление конкурентных позиций на рынке. Поэтому становится актуальным исследование вопросов воздействия управления на повышение конкурентоспособности предприятий малого бизнеса.

Цель исследования. Проанализировать современные аспекты управления конкурентоспособностью предприятия, разработать методические подходы, которые отражали бы особенности управления конкурентоспособностью малых предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме управления конкурентоспособностью предприятия посвящено большое количество публикаций. Среди них наиболее известны исследования таких ученых, как И. Ансофф, П.Ф. Друкер, Ф. Котлер, А.А. Томпсон, М. Портер, Г.Л. Азоев, Р.А. Фатхутдинов, А.Ю. Юданов, С.А. Аблязова, Н.И. Верхоглядова, М.А. Дзина, Л.С. Кириченко, И.А. Пиддубный. Несмотря на большое количество научных исследований зарубежных и отечественных ученых, концептуальные подходы к обеспечению конкурентоспособности малых предприятий являются дискуссионными.

Среди существующих концепций управления конкурентоспособностью предприятия целесообразно обратить внимание на такие подходы (Табл. 1).

Таблица 1. Научные подходы к определению понятия «управление конкурентоспособностью предприятия»*

Автор	Научный подход
1	2
С.А. Аблязова	Сущность управления конкурентоспособностью рассматривается как совокупность понятий организация управления, процесс управления, информация. Эффективность организации управления в значительной степени зависит от формирования целей предприятия [1; 10]
Н.И. Верхоглядова	Управление конкурентоспособностью – инструмент, который позволяет повысить эффективность используемых ресурсов, уровень инновационной активности, качество товаров, тем самым создает условия для обеспечения устойчивости таких темпов экономического роста, повышение уровня жизни населения [2; 138]
М.А. Дзина	Механизм управления конкурентоспособностью – это совокупность ресурсов, методов, средств, инструментов и рычагов влияния на рыночные процессы, кот. используются руководителями всех иерархических уровней для достижения целей экономического развития элемента экономической системы [3; 122]
Л.С. Кириченко	Управление конкурентоспособностью предприятия – совокупность мероприятий, которые направлены на систематическое совершенствование продукции, постоянный поиск новых каналов сбыта, новых групп покупателей, улучшение сервиса, рекламы [4; 63]

1	2
И.А. Пиддубный, А.И. Пиддубная	Управление конкурентоспособностью предприятия представлено как направление менеджмента, направленное на формирование, развитие и реализацию конкурентных преимуществ и обеспечение жизнедеятельности этого субъекта экономической деятельности [5; 58]
Р.А. Фатхутдинов	Составляющими слова «управление» в понятии «конкуренция» является: поиск, разработка, поддержка, использование, развитие, отмирание конкурентного преимущества [6; 34]

**Источник: обобщено автором по данным [1-6]*

Взгляды ученых на вопрос управления конкурентоспособностью несколько отличаются, однако общим в их концепциях является комплексный подход к формированию этой системы.

Анализ подходов к определению понятия «управления конкурентоспособностью предприятия» позволил нам сформулировать собственную концепцию. В контексте нашей позиции предлагается рассматривать управление конкурентоспособностью предприятия как целенаправленный процесс реализации определенной совокупности управленческих действий, направленных на обеспечение эффективной деятельности субъекта экономической деятельности и формирование, развитие и реализацию конкурентных преимуществ.

Изложение основного материала. Малое предпринимательство занимает особое место в рыночной экономике. Опыт стран с развитой экономикой показывает, что 60% валового внутреннего продукта обеспечивает малое предпринимательство. Важность малого предпринимательства не исчерпывается его частью в валовом национальном продукте. Преимуществами малого предпринимательства в рыночной экономике являются: гибкость, стимулирование конкуренции, мобилизация творческих и финансовых ресурсов населения, ускорение структурной перестройки промышленности, обеспечения научно-технического прогресса, решения проблемы занятости, и другие социальные проблемы государства. Социальная роль малого предпринимательства заключается в формировании среднего класса как основы гражданского общества. Малые предприятия отличаются целями и заданиями, которые они способны решать. Они способны быстро решить много проблем стабилизации потребительского рынка, чего не смогут сделать большие предприятия; обеспечить конкурентный характер производства и его демократизацию. К сожалению, экономические реалии Украины не стимулируют развитие малого и среднего бизнеса что в свою очередь не способствует повышению их конкурентоспособности. Поэтому перед малым предпринимательством стоит важная задача – научиться грамотно, оценивать конкурентоспособность выпускаемой продукции и найти экономическое обоснование пути улучшения позиций на рынке.

Особенности малых предприятий определяют особенности управления конкурентоспособностью на этих предприятиях (Табл. 2).

Таблица 2. Особенности управления конкурентоспособностью на малых предприятиях*

Особенности малых предприятий	Специфика в управлении конкурентоспособностью
1	2
Объединение функций владения и управления	Целеустремленный характер, ограничивается уровнем квалификации и имеющимся опытом управленческой деятельности
Мелкосерийное производство	Возможность повышения эффективности за счет узкой специализации, технологической гибкости производственных процессов
Рациональная организационная структура предприятия	Максимальное сближение менеджмента, маркетинга и производственного процесса
Высокая интеграция в рыночную систему	Динамичный характер (быстрота реагирования на изменения во внешней среде)

1	2
Ограниченность финансовых ресурсов	Проблемы в приобретении производственных площадей и оборудования
Инновационный характер деятельности	Мобильность позволяет оперативно освоить новую продукцию и изменить объем производства в пределах производственных мощностей
Высокий уровень риска	Отсутствие финансовых резервов, опасность быстрого банкротства

**Источник: авторская разработка*

Рассматривая приведенные особенности, следует отметить, что малые предприятия имеют ряд положительных аспектов в управлении конкурентоспособностью: мобильность, способность к быстрому реагированию на изменения конъюнктуры рынка, оперативность освоения новой продукции, возможность повышения эффективности за счет узкой специализации, технологической гибкости производственных процессов. Однако присутствуют и негативные аспекты: ограниченность финансовых ресурсов, отсутствие финансовых резервов, опасность быстрого банкротства.

Подводя итог, следует отметить, что вопрос управления конкурентоспособностью предприятия становится все более важным в условиях рыночных отношений, и на сегодня является залогом успеха предпринимательской деятельности. Основой эффективного управления конкурентоспособностью предприятия является его механизм. Вполне очевидно, если малые предприятия не смогут сформировать эффективный механизм управления конкурентоспособностью в условиях современной глобальной экономики, они не будут осуществлять постоянный поиск, создание и поддержку конкурентных преимуществ, а будут вытеснены из рынка конкурентами.

Литература

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы.
2. Аблязова С.А. Механизм управления конкурентоспособностью винопродукции // Культура народов Причерноморья: научный журнал / Крымский научный центр Национальной академии наук Украины, Таврический нац. ун-т им. В.И. Вернадского. – Симферополь: Межвузовский центр «Крым», 2006. – №85.
3. Верхоглядова Н.І. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю будівельного підприємства // Економічний простір. – 2009. – №29. – С. 136-149.
4. Дзина М.А. Теоретические основы формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия // Культура народов Причерноморья. – 2006. – №95. – С. 118-126.
5. Кириченко Л.С. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №1. – С. 62-66.
6. Піддубний І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – С. 58.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебн. пособие. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – С. 34.



КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ И БИЗНЕС СТРАТЕГИИ

Конкуренция в любом обществе является естественной и необходимой формой взаимодействия предприятий, фирм, людей. Она предопределена их различным положением в обществе, различными целями и интересами. Являясь многоаспектным явлением современной экономики, конкуренция имеет свои положительные и отрицательные стороны (Табл. 1).

Таблица 1. Положительные и отрицательные аспекты конкуренции

Положительные аспекты	Отрицательные аспекты
– высокий уровень мотивации участников бизнеса на производство необходимой и качественной продукции для потребителей; – противодействие монополизму на данном рынке, что ведет к стабилизации цен; – стремление производства к удовлетворению потребностей общества и граждан; – конкуренция противодействует застою в экономике; – является основой непрерывного прогресса в обществе; – совершенствование производственных технологий создает новые отрасли знания и способствует получению более качественного образования	– конфликтность между субъектами рынка; – развитие отдельных секторов теневой экономики; – нестабильность ситуации на рынке; – сокращение рабочих мест; – возникновение и развитие незаконных методов и приемов конкуренции; – увеличение затрат на рекламу и продвижение; – увеличение затрат на маркетинг и формирование лояльности целевого рынка

С экономической точки зрения, конкуренция – экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи борьбы продуцентов и поставщиков при реализации продукции, соперничество между отдельными производителями или поставщиками товара и/или услуги за наиболее выгодные условия производства и сбыта продукции [1,2]. С точки зрения маркетинга, важными в этом определении являются следующие аспекты.

Конкуренция стала неотъемлемой частью рыночной среды и является необходимым условием развития предпринимательской деятельности. Несмотря на кажущуюся бессистемность конкурентной борьбы, она основана на методологии, начало формирования которой относится еще к периоду докапиталистических формаций.

Конкуренция означает соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров и получение на этой основе максимально возможной прибыли. Ее называют основным механизмом осуществления товарно-денежной формы взаимосвязи между производителями; основным механизмом рыночной экономики; важнейшим элементом хозяйственного механизма, свойством, чертой, атрибутом, стержнем рынка. Каждая из приведенных характеристик отражает те или иные стороны этого сложного явления [2].

Во-первых, речь идет о рыночной конкуренции, то есть о непосредственном взаимодействии организаций на рынке. Оно касается только той борьбы, которую ведут компании, продвигая на рынок свои товары и/или услуги.

Во-вторых, конкуренция ведется за ограниченный объем платежеспособного спроса. Именно ограниченность спроса заставляет компании конкурировать друг с другом. Ведь если спрос удовлетворен товаром и/или услугой одной компании, то все остальные автоматически лишаются возможности продавать свою продукцию.

В-третьих, рыночная конкуренция развивается только на доступных сегментах рынка. Поэтому один из распространенных приемов, к которым прибегают компании, чтобы облегчить давление на себя «конкурентного пресса», состоит в уходе на недоступные или игнорируемые для других сегменты рынка [1].

Ценовая конкуренция представляет собой форму конкуренции, основанную на более низкой цене (себестоимости) предлагаемой продукции или услуг. На практике она применяется крупными компаниями, ориентированными на массовый спрос, компаниями, у которых нет достаточных сил и возможностей в сфере неценовой конкуренции, а также в ходе проникновения на рынки с новыми товарами, при укреплении позиций в случае внезапного обострения проблемы сбыта [3].

Неценовая конкуренция имеет широкое распространение там, где решающую роль играют качество продукции, ее новизна, дизайн, упаковка, фирменный стиль, последующий сервис, вне-рыночные методы воздействия на потребителя, т. е. факторы, косвенно связанные или вовсе не зависящие от цены. В последнее десятилетие на ведущее место в перечне неценовых факторов выдвинулись:

- реклама и другие виды маркетинговых коммуникаций;
- высокий уровень гарантийного и послегарантийного обслуживания;
- уровень сопутствующих услуг;
- квалификация персонала;
- инновации на всех уровнях создания ценности предприятия [3].

К числу неценовых методов конкуренции относятся все маркетинговые методы управления фирмой. Степень важности некоторых из них (по данным опроса 200 американских компаний) в коммерческом успехе фирмы представлена в таблице 2 [3].

Таблица 2. Маркетинговые методы управления организацией

Метод маркетинговой политики	Рейтинг
Разработка и выпуск новых товаров	79
Комплексные исследования рынка и планирование маркетинга	73
Организация работы торгового аппарата	59
Реклама и стимулирование сбыта	56
Усовершенствование выпускаемой продукции	52
Политика цен	50
Совершенствование организационной структуры	44
Выбор наиболее эффективных каналов товародвижения	41
Сокращение издержек обращения	17
Кредитная политика и финансирование	14

Обычно наличие мощной неценовой конкуренции связывают с высоким уровнем развития рыночных отношений. На большинстве стабильных рынков экономически развитых стран неценовая конкуренция является наиболее распространенной формой конкурентной борьбы. Напротив, рынок чаще характеризуется преимущественным развитием ценовой конкуренции. Низкая платежеспособность потребителей дает возможность эффективно конкурировать за счет более низких цен.

Очевидно, что конкурентные преимущества неразрывно связаны с конкуренцией: они возникают тогда и там, где возникает и развивается конкуренция. Чем более всеобъемлющий характер приобретает конкуренция на рынке, тем более значимой для коммерческого успеха являются конкурентные преимущества. Важно установить взаимосвязь конкурентных преимуществ организации с ее конкурентоспособностью.

В экономической литературе конкурентные преимущества часто отождествляются с возможностями фирмы более эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами, т. е. ее конкурентоспособностью. Такая аналогия имеет под собой веские основания, так как смысл конкурентоспособности чаще всего трактуется как способность опережать соперников в достижении поставленных

экономических целей. Вместе с тем между данными понятиями есть причинно-следственное различие.

Кроме того, на конкурентоспособность организации влияют стратегические и тактические изменения на рынке, не связанные напрямую с деятельностью организации (изменение спроса, демографические сдвиги, природные явления и т. п.). Из сопоставления данных понятий становится ясным активный интерес к исследованию природы конкурентных преимуществ. Он обусловлен желанием понять взаимосвязь конкурентоспособности и конкурентных преимуществ, раскрыть их внутренние связи. Понятия «конкурентное преимущество» и «конкурентоспособность» несомненно взаимосвязаны. При системном изучении данных понятий Г.Л. Азоев и А.П. Челенков [1, с. 36] выделяют иерархическую структуру, последовательно включающую оценку товара, предприятия, отрасли, экономики с точки зрения их превосходства над аналогичными конкурирующими объектами.

Другими словами, конкурентоспособность несет в себе конкурентное преимущество изначально. На наш взгляд, в условиях современного рынка, конкурентоспособность организации является лишь первоначальным звеном – фундаментом создания конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества являются результатом, фиксирующим наличие конкурентоспособности. Однако наличие отдельных конкурентных преимуществ не означает автоматическое предпочтение. Только в комплексе они могут оказать решающее влияние при выборе лучшего.

Р.А. Фатхутдинов определяет конкурентоспособность как «свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на рынке» [3, с. 120]. Конкурентоспособность предприятия как субъекта предпринимательства характеризуется его потенциальными возможностями обеспечивать доходность своего бизнеса в долгосрочной перспективе и с точки зрения потенциала.

1. Экономического потенциала и эффективности деятельности (активы, объем продаж, темп роста продаж, прибыль по объему продаж на инвестированный капитал, на акционерный капитал, рентабельность).

2. Производственного и сбытового потенциала, обеспечивающего возможность производить и продавать продукцию в требуемых объемах и необходимые сроки (производственные и сбытовые мощности, наличие сырьевой базы, центры технического обслуживания, общее число рабочих и т. д.).

3. Научно-исследовательского потенциала (организация научных исследований, инновации в сфере производства продукции и ее продвижения).

4. Финансового потенциала (платежеспособность, кредитоспособность, структура капитала: основной капитал, собственный и заемный).

Анализ этих факторов позволит предприятию принимать такие маркетинговые решения, которые обеспечат необходимый потенциал рыночной стратегии, выявить слабые стороны в сравнении с аналогичной деятельностью конкурентов и получить конкурентные преимущества, недостижимые конкурентами на данном этапе развития отраслевого рынка. Другими словами, в основе создания как конкурентоспособности так и конкурентного преимущества лежат ресурсы организации (Рис.).

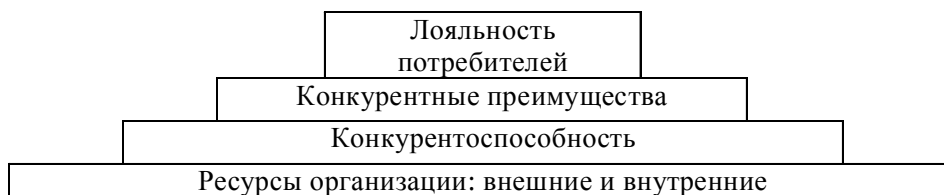


Рис. – Ресурсы организации как основа конкурентного преимущества

Конкурентные преимущества являются концентрированным проявлением превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия, которое можно измерить экономическими показателями (дополнительная прибыль, более высокие рентабельность, рыночная доля, объем продаж) [3].

Сегодня к этому перечню необходимо добавить и лояльность потребителей, которая также может быть измерена (в первом приближении) как низкая, средняя и высокая и непосредственно влияет на рыночную долю, дополнительную прибыль организации. В то же время необходимо особо подчеркнуть, что конкурентное преимущество нельзя отождествлять с потенциальными возможностями компании. В отличие от возможностей – это факт, который фиксируется в результате реальных и очевидных предпочтений покупателей. Именно поэтому в практике бизнеса конкурентные преимущества являются главной целью и результатом хозяйственной деятельности.

Лояльность потребителей отражает комплексное отношение потребителей к компании и к товарам, предлагаемым данной компанией. Лояльность потребителей связана самым непосредственным образом с имиджем компании и торговой марки, коммуникационными стратегиями и позиционированием в конкурентной среде. Здесь речь идет о новой маркетинговой стратегии – стратегии позиционирования – стратегическое планирование коммуникаций должно быть направлено на создание образа, отличного от конкурентов – «формирование уникального предложения».

При этом, конкурентное преимущество – это комплекс ряда факторов, которые только вместе могут дать преимущество, образуя такое их сочетание, которое обеспечит синергетический эффект. А.А. Томпсон и А.Дж. Стрикленд комплекс таких факторов называет ключевыми факторами успеха (КФУ), а умение найти оптимальное сочетание ресурсов предприятия для достижения высокого уровня конкурентоспособности – основной компетентностью [2, с. 153-154].

КФУ – это те действия по реализации стратегии, конкурентные возможности, результаты деятельности, которые каждая организация должна обеспечивать, чтобы быть конкурентоспособной и достичь конкурентного преимущества. Ключевые факторы успеха позволяют субъекту предпринимательства достичь такого уровня конкурентоспособности, который является закономерностью. Но эти же факторы, реализованные в деятельности организации на более высоком уровне чем у конкурентов, становятся источниками конкурентных преимуществ. Другими словами, стратегической задачей при формировании конкурентных преимуществ является поиск их источников.

Следует помнить, что, с одной стороны, конкурентное преимущество может заключаться в любом компоненте коммерческого предложения, а, с другой стороны, любое из них должно быть оценено потребителями (партнерами по бизнесу) более высоко, чем аналогичное предложение конкурентов.

Таким образом, функция конкурентного преимущества состоит в обеспечении доходов, превышающих среднеотраслевой уровень, на завоевании прочных позиций не только на рынке, но и в сознании потребителей. Конкурентные преимущества есть результат низкой себестоимости продукции, высокой степени дифференциации товаров, разумного сегментирования рынка, внедрения новшеств, быстрого реагирования на потребности рынка. К ним также могут относиться более высокий уровень производительности труда и квалификации производственного, технического, коммерческого персонала; качество и технический уровень производимых изделий; управленческое мастерство, стратегическое мышление на различных уровнях управления, отражающиеся в экономическом росте.

Литература

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2002. – 256 с.
2. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 412 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.



ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Конкуренция является основным мотивом конкурентоспособности, где в условиях ужесточения этой конкуренции за потребителя выживают те производители, которые внедряют инновации. При этом конкуренции присущ разрушительный характер, что влечет за собой формирование нового более высокого уровня конкурентоспособности, который характеризуется развитием партнерских отношений между конкурентами.

Курс на создание конкурентоспособной экономической модели был сформулирован в Стратегии вхождения страны в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных государств и в настоящее время экономическая политика Казахстана реализуется с учетом необходимости поступательного повышения национальной конкурентоспособности. По инициативе Главы государства в настоящее время в республике начата реализация Стратегии «Казахстан-2050», главной целью которой является вхождение в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира [1].

В настоящее время в Казахстане внедряется модель конкурентоспособной экономики с приоритетными отраслями, имеющими экономический потенциал повышения конкурентоспособности. Развивается система кластеров, определяющих долгосрочную специализацию экономики страны. В период, предшествующий вступлению Казахстана в ВТО, усиливается значение повышения конкурентоспособности экономики. Необходимость повышения конкурентоспособности в современных условиях предопределяется постоянно усиливающимися процессами глобализации мирохозяйственных связей и растущей интеграцией Казахстана в мировую экономику.

Ключевым фактором, способным повысить конкурентоспособность казахстанской экономики и отраслей промышленности, является фактор инновационного развития, который предполагает взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной деятельности в условиях новой институциональной среды. Мировой опыт свидетельствует о том, что в экономике, основанной на знаниях, альтернативы инновационному пути развития нет, поскольку создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов влияют на рост объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. Международная конкурентоспособность рассматривается как инструмент в борьбе за место в мирохозяйственной системе, как механизм повышения эффективности национальной экономики, поэтому неслучаен переход многих стран к стратегии открытости и углублению ориентации на мировой рынок. Поэтому конкурентоспособность страны заключается в способности производить товары и услуги, соответствующие требованиям международного рынка и обеспечивать высокий уровень жизни населения в долгосрочной перспективе. Характерными чертами конкуренции на современном этапе являются следующие:

- глобализация, которая ужесточает конкурентную борьбу, повышая требования к странам быть конкурентоспособными на международных рынках;
- симбиоз различных видов и форм конкуренции;
- процесс открытия новых возможностей;
- переход от ценовых методов конкуренции к преимущественно неценовым;
- расщепление потребительского рынка на сегменты с возрастающей интенсивностью конкуренции;
- агрессивный характер конкурентной борьбы, в результате которой побеждает предприниматель – инноватор;

- партнерские отношения и создание гибких альянсов, на основе которых происходит взаимный обмен новейшими научно-техническими достижениями, инновациями, ноу-хау, в результате чего взаимно обогащают друг друга и усиливают свою конкурентоспособность [2].

На современном этапе важное значение приобретают меры, которые позволят задействовать научно-технический фактор в интересах повышения конкурентоспособности товаропроизводителя, отрасли, региона, страны. Государством предпринимаются широкие меры для развития науки и инновационной деятельности.

Конкурентоспособность национальной экономики представляет собой способность экономики в условиях эффективной конкурентной среды производить, потреблять и реализовывать создаваемые в стране товары и услуги, использовать свои экспортные возможности для неуклонного повышения собственного экономического и инновационного потенциала, обеспечивая при этом высокое качество жизни населения. Концепция конкурентоспособности основана на теории использования в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевая рабочая сила, богатые природные ресурсы и т.п.) для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами по сравнению с национальной экономикой страны-импортера.

Стремление Казахстана повысить свою конкурентоспособность на национальном и на мировом рынках требует выработки особых механизмов управления, обеспечивающих эффективное использование имеющегося социально-экономического потенциала и овладение методами активизации сетевого взаимодействия. Для решения этой проблемы выделены три условные формы конкуренции регионов и соответствующие им формы конкурентоспособности, представляющие определенные субъектно-объектные связи и отношения в различных условиях развития региональной экономики [3].

Повышение конкурентоспособности национальной экономики предопределяет возможность ее модернизации, устойчивого развития, роста благосостояния населения, безопасности страны. Ключевым фактором, способным повысить конкурентоспособность казахстанской экономики и отраслей промышленности, является фактор инновационного развития, который предполагает взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной деятельности в условиях новой институциональной среды. Мировой опыт свидетельствует о том, что в экономике, основанной на знаниях, альтернативы инновационному пути развития нет, поскольку создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов влияют на рост объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности.

Следует помнить, что параметры оценки уровня конкурентоспособности низшего уровня должны входить как базовые переменные в параметры оценки высшего уровня иерархии. Многообразие существующих подходов к понятию конкурентоспособности в настоящее время чаще всего определяется:

- либо особенностями постановки задачи и цели исследования;
- либо особенностями выбора предмета исследования (товар, услуга);
- субъекта конкуренции (предприятия, отрасли, регионы, национальная экономика, государство);
- объекта конкуренции (спрос, рынок, факторы производства: природно-сырьевые ресурсы, рабочая сила, капитал, ценные бумаги, информация, политическая власть);
- масштаба деятельности (товарные рынки, отраслевые рынки, региональные рынки, межрегиональные рынки, мировые рынки) [4].

Сегодня для Казахстана важно не только достижение хороших позиций в различных международных рейтингах, но и обеспечение устойчивого роста отечественной экономики и благосостояния нашего общества. Согласно этой концепции определены следующие шесть приоритетов:

- конкурентоспособная ментальность;
- макроэкономическая, институциональная и правовая среда;
- инновационность и технологичность;

- вертикальные и горизонтальные аспекты конкурентоспособности;
- эффективный бизнес;
- устойчивое развитие, высокое качество жизни населения, современная система образования.

При этом имеет смысл говорить о конкурентоспособности лишь того товара, который уже обладает какой-то долей рынка, причем показатель конкурентоспособности существенно зависит от той доли, которую он занимает в настоящее время [5].

В процессе проведенных исследований, нами рассмотрен ряд принципиальных положений механизма повышения конкурентоспособности экономики страны и ее регионов:

1. Координирующая роль Национального совета по конкурентоспособности и экспорту – достижение качественно нового уровня конкурентоспособности и экспортных возможностей РК до 2015 года.

2. Развитие государственно-частного партнерства, которое ведет к объединению усилий центральных органов государственного управления, региональных властей частного бизнеса и науки через создание регионального фонда развития.

3. Использование форм корпоративного управления дает возможность созданию социально-предпринимательских корпораций, для стимулирования малого и среднего бизнеса, отбора инвестиционных проектов, разработки программ развития и бизнес-планов, переподготовки местных кадров в регионах.

4. Развитие сетевых экономических структур, преимуществом которых является усиление взаимной конкурентоспособности входящих в них предприятий, их интеграция в «восходящие» сетевые структуры может развиваться по двум разным направлениям: первое – объединение предприятий, близких по размерам; второе – объединение на основе интеграции крупного и малого бизнеса, при котором возможны такие формы, как лизинг, аутсоринг, франчайзинг и др.

5. Элементом механизма повышения конкурентоспособности становятся локальные территории инновационного развития – СЭЗ, индустриальные парки, технополисы, региональные технопарки др.

Таким образом, в рамках государственного регулирования, государство должно играть роль своеобразного катализатора конкурентоспособности. Государство при помощи своей политики может оказывать влияние на все четыре компонента национального ромба, но это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Поэтому чрезвычайно важно четко сформулировать приоритеты государственной политики: поощрение всяческого развития, усиление конкуренции на внутреннем рынке, стимулирование производства инноваций.

Вхождение Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира само по себе еще не может обеспечить высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики и высокое качество жизни населения. В связи с этим только совместные усилия всего казахстанского сообщества позволят достичь такого положения, когда каждый гражданин Республики Казахстан будет обеспечен минимально необходимым спектром услуг по мировым стандартам.

Литература

1. «Стратегия «Казахстан-2050» – Новый политический курс состоявшегося государства: Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана // Наука и образование. – 2012. – №5-6. – С. 2-33.
2. Токсанова А.Н. Казахстан в рейтинге глобальной конкурентоспособности по методологии ВЭФ // Вестник КазУЭФМТ. – 2013. – №2. – С. 17-22.
3. Кенжебаева А. Пути повышения конкурентоспособности экономики // Основы экономики. – 2012. – №2-3. – С. 15-18.
4. Воронов А. Конкуренция в XXI веке // Маркетинг. – 2001. – №5. – С. 16-24.
5. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики. Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75-81.



КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ГОРОДАХ: ПОНЯТИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ

Проблемы уровня и качества жизни являются одними из наиболее актуальных. Причиной служит экономический кризис 2008-2010 гг., на фоне которого в обществе произошло глубокое падение уровня и качества жизни основной массы населения Казахстана.

Наше благосостояние напрямую зависит от правильной социальной политики государства, которая, в свою очередь, зависит от того, достаточно ли информации, и насколько она полно показывает проблемы в современном казахстанском обществе. От решения проблем уровня и качества жизни во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и, в конечном счете, политическая, а, следовательно, и экономическая стабильность в обществе. Решение этих проблем требует определенной политики, выработанной государством, центральным моментом которой был бы человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье. Именно поэтому все преобразования, которые, так или иначе, могут повлечь изменение уровня жизни, вызывают большой интерес у самых разнообразных слоев населения.

Качество жизни – это системное понятие, определяемое единством его компонентов: самого человека как биологического и духовного существа, его жизнедеятельности и условий, в которых она протекает. Отсюда следует, что номенклатура показателей качества жизни должна включать как объективные характеристики самого человека (или социума), его жизнедеятельности и условий жизни, так и субъективные оценочные характеристики, отражающие отношение субъекта к реалиям его жизни [1].

Конкретизируя это принципиальное положение применительно к нынешнему состоянию населения Казахстана. Качество жизни следует рассматривать как качество жизни коллективного субъекта, состоящего из качеств жизни каждого гражданина. Это «всеобщее» качество жизни требует улучшения во всех аспектах и должно измеряться и оцениваться по объективным и субъективным показателям по отношению к целевому критерию (эталону), ориентированному на реальную перспективу социально-экономического развития страны.

Кроме того, человеческая жизнь понимается как процесс, реализующий, с одной стороны, генетически заданное сохранение, развитие и репродукцию человека, и, с другой стороны – генерируемую самим человеком целевую трансформацию внешних объектов и самого себя. Этот процесс происходит в природной и социальной среде путем сложного, в том числе конкурентного, взаимодействия с разными объектами и субъектами, «населяющими» эти среды.

Поэтому качество жизни определяется, прежде всего: первым фактором, присущими определенному человеку (или социуму) внутренними возможностями осуществлять жизненные процессы – жизненным потенциалом. Вторым фактором качества жизни являются процессуально-результативные характеристики жизнедеятельности по отношению к имеющимся у людей потребностям, интересам, ценностям и целям. Третьим фактором качества жизни выступают внешние возможности, т.е. свойства окружающих сред, объектов и субъектов. Они должны быть такими, чтобы жизненные функции первой направленности могли осуществляться безусловно, а функции второй направленности имели бы значимую вероятность достижения целей для людей, которые хотят это сделать и готовы приложить для этого необходимые усилия [2].

Из сказанного вытекает определение понятия «качество жизни», положенное в основу разработки номенклатуры показателей: качество жизни человека (индивида или социума) – это оценочная категория жизни человека, обобщенно характеризующая параметры всех составляющих его жизни: жизненного потенциала, жизнедеятельности и условий жизнедеятельности (инструментов, ресурсов

и среды) по отношению к некоторому объективному или субъективному эталону.

Таким образом, качество жизни населения определяется жизненными потенциалами общества, входящих в него социальных групп, отдельных граждан и соответствием характеристик процессов, средств, условий и результатов их жизнедеятельности социально-позитивным потребностям, ценностям и целям. Проявляется качество жизни в субъективной удовлетворенности людей самими собой и своей жизнью, а также в объективных характеристиках, свойственных человеческой жизни как биологическому, психическому (духовному) и социальному явлению.

При определении качества жизни выделяют два вида индикаторов: объективные и субъективные.

- объективные индикаторы качества жизни: природные и социальные;
- субъективные индикаторы качества жизни: когнитивные (оценки общей удовлетворенности жизнью и оценки удовлетворенности различными сферами жизни) и эмоциональные [3].

Кроме данных индикаторов выделяют так же несколько показателей, которые можно сгруппировать по ряду признаков (Табл.) [4].

Таблица. **Признаки качества жизни**

Признаки качества жизни	Виды
Иерархический уровень	Макропоказатели: среднедушевое производство ВВП, ВНП или ЧНП; номинальные и реальные доходы населения; демографические показатели; продолжительность рабочей недели; свободное время; уровень инфляции и др.
	Микропоказатели, характеризующие удовлетворение основных потребностей на уровне индивида или семьи
Характер отражения сущности категории «уровень жизни»	Прямой, характеризующий уровень жизни непосредственно, прямо, например, уровень потребления основных продуктов питания и т.п.
	Косвенный, отражающие уровень жизни опосредованно, косвенно, например, демографические показатели
Характера расчета	Уровневый (абсолютные значения)
	Структурный (составляющие уровневых показателей)
	Динамический (относительные, характеризующие изменение уровневых показателей)
Группы потребностей	Физические потребности
	Духовные (интеллектуальные) потребности
	Социальные потребности

Таким образом, выделяют различные показатели и индикаторы, при помощи которых можно подробно охарактеризовать качество жизни.

Исследования дают основание полагать, что экономическая категория «качество жизни населения» может быть определена как «сформировавшаяся в массовом сознании, обобщенная оценка совокупности характеристик условий жизни населения». Данные характеристики можно рассмотреть при помощи семи интегральных свойств качества жизни:

1. Качество населения, интегрирующее такие его свойства, как способность к воспроизводству (рождаемость, смертность, заболеваемость, инвалидность, ожидаемая продолжительность жизни и т.п.), способность образовывать и сохранять семьи (брачность, разводимость), уровень образования и квалификации (доля населения, охваченного обучением в соответствующих возрастных группах, достигнутый уровень образования и т.п.).

2. Благосостояние. Материальный аспект благосостояния характеризуют показатели доходов, текущего потребления и сбережений населения (величина доходов в реальном выражении, их распределение по направлениям использования и различным социально-экономическим группам населения, структура потребительских расходов населения, наличие в домашних хозяйствах потре-

бительских товаров длительного пользования, накопление имущества и ценностей и др.), а также такие макроэкономические показатели, как ВВП на душу населения, фактическое потребление домашних хозяйств, индекс потребительских цен, уровни безработицы и бедности.

3. Условия жизни населения. Понятие «условия жизни» включает в себя характеристики жилищных условий, обеспеченность населения мощностями здравоохранения, образования, культуры, использования свободного времени, социальной и географической мобильности и т.п.

4. Информированность населения, характеризующая доступность к средствам телекоммуникации и информационных инфраструктур (операторы мобильной радиосвязи, информационные ресурсы, интернет-технологии и т.д.).

5. Социальная безопасность (или качество социальной сферы), отражающая условия труда, социальное обеспечение и социальную защиту, физическую и имущественную безопасность.

6. Качество окружающей среды (или качество экологической ниши), аккумулирующее данные о загрязнении воздушного пространства, воды, о качестве почвы, уровне биоразнообразия территории и т.п.

7. Природно-климатические условия, характеризующиеся климатическими условиями, частотой и спецификой форс-мажорных ситуаций (наводнений, землетрясений, ураганов и других стихийных бедствий) [5].

Категорию «качество жизни» сводят к семи интегральным свойствам: качество жизни и благосостояние – это основные составляющие, условия жизни населения, информированность населения, социальная безопасность, качество окружающей среды и природно-климатические условия, которые составляют среду и систему обеспечения жизнедеятельности населения.

Проблема качества жизни является приоритетной для решения социально-экономических проблем любого уровня

На качество жизни населения влияет государственная политика регулирования экономических процессов.

На современном этапе государством принимаются различные меры по повышению уровня и качества жизни населения, что уже дает определенные результаты в виде повышения благосостояния населения и снижения уровня бедности.

Литература

1. Васильев В.П. Качество и уровень жизни населения / В.П. Васильев. – М.: ЭКОС, 2007. – 117 с.
2. Злобина Г.Ю. Качество жизни: структурные составляющие и перспективные направления развития / Г.Ю. Злобина. – М.: Социум, 2007. – 96 с.
3. Мироедов А.А. Качество жизни в статистических показателях социально-экономического развития / А.А. Мироедов. – М.: Вопросы статистики, 2008. – 125 с.
4. Официальный сайт ВЦИОМ (Всероссийский центр исследования общественного мнения). [Электронный ресурс]. Дата обновления 03.10.2010. URL: <http://www.Wciom.ru> (дата обращения: 03.10.2010).
5. Елисеева И.И. Социология / И.И. Елисеева. – М.: ЭКОС, 2003. – 656 с.



ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

За годы независимости Республика Казахстан достигла значительного прогресса в формировании устойчивой системы профессиональной государственной службы. Вместе с тем, быстроменяющиеся социально-экономические условия, глобальные вызовы ставят перед государственной службой новые цели и задачи, решение которых связано с выходом на более высокий уровень государственного управления, влекущий за собой повышение качества реализации государственных функций и предоставления государственных услуг, внедрение новых механизмов управления.

В этой связи, основным направлением развития государственной службы на современном этапе становится кардинальное повышение ее эффективности. Важность этой цели подтверждается словами Главы государства из Послания народу Казахстана «Нұрлы жол – Путь в будущее»: «Сегодня созданы все необходимые условия для успешной работы. Проведена административная реформа, работает новая структура Правительства и исполнительной власти. Каждый министр знает, что делать. Мы устранили дублирование и ненужные звенья в управлении. Акимы наделены необходимым объемом полномочий. В регионах есть все – программы, ресурсы, финансовые средства. Каждый отвечает за свой участок работы. Надо только засучить рукава и приняться за дело» [1].

Как известно, оценка эффективности государственной службы предоставляет государству возможность контролировать и оценивать деятельность государственных органов, выбирать адекватные средства реализации поставленных перед государственными служащими целей и задач и прогнозировать возможные последствия.

И все же приблизиться к пониманию проблемы оценки деятельности вряд ли возможно без осмысления ее сущности и содержания. В современной практике термин «оценка» многозначен. Он обозначает либо процесс, либо результат некоторой деятельности, направленной на изучение свойств объекта. Оценка предполагает наличие эталона, то есть инструмента, свойства которого определяются потребностями субъекта оценки.

С этой точки зрения, оценка деятельности есть мера соответствия ожидаемых будущих результатов деятельности с эталоном. В то же время оценка деятельности это способ установления этого соответствия

Следует отметить, что оценка системы государственного управления представляет собой самостоятельную и сложную проблему теории административно-политического управления [3, с. 495].

Сложность этой проблемы предопределена отсутствием в государственном секторе единственного показателя результатов, каким в коммерческом секторе является прибыль, а также тем, что продукт организаций государственного сектора, как правило, трудно поддается измерению и не предназначен для конкуренции.

Существенной сложностью оценки также выступает отсутствие общепринятых и однозначных оснований оценки.

В Казахстане оценка эффективности государственного управления в целом, ведет свой отсчет с момента принятия Указа Президента Республики Казахстан от 19 мая 2010 года № 954 «Система ежегодной оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов областей, города республиканского значения, столицы».

В настоящее время в государственных органах страны единая, общепринятая система оценки деятельности государственных служащих в том или ином виде отсутствует, хотя попытки внедрения подобной системы предпринимались в 2012 году.

Впервые на официальном уровне о необходимости внедрения такой системы было заявлено в рекомендациях Всемирного Банка. В 2005 году в отчете 31707-kz «Реформирование системы оплаты труда в государственном секторе» было отмечено, что «система государственной службы в настоящее время стабилизировалась и устоялась в качестве признанного института, следующий этап ее развития должен предусматривать принятие мер по вознаграждению ответственности и эффективности труда» [2].

С учетом рекомендаций Всемирного Банка 29 декабря 2007 года было принято Постановление Правительства Республики Казахстан №1367 «Об утверждении Правил оценки качества работы административных государственных служащих».

На практике государственные органы с Правилами поработали недолго. Через год после принятия постановление было поставлено на утрату. На наш взгляд, среди ключевых причин неудачного внедрения данного института в практику государственной службы можно выделить неготовность сообщества государственных служащих к кардинальным изменениям условий труда (преобладание коллективной психологии), а также сложность и трудоемкость самой процедуры оценки.

Однако время не стоит на месте. Сегодня в государственные органы приходит новое поколение руководителей и исполнителей, которые проявляют повышенный интерес к установлению связи между качеством труда и вознаграждением.

На современном этапе мировая практика накопила определенный опыт в этом направлении и нами представлены критерии, на основе которых осуществляется оценка эффективности государственных служащих в Великобритании, США и Германии. Как видно из таблицы, в Великобритании акцент делается на степени выполнения задач, в Германии на общую оценку, которая включает учет личностных качеств государственных служащих, а в США оценивается количество и качество выполненных действий.

Для нашей страны прямое заимствование методики оценки деятельности государственного служащего какого-либо отдельного государства не представляется возможным. Но избежать учета отдельных элементов не удастся.

Таблица. Зарубежный опыт оценки деятельности государственных служащих*

Страна	Критерии оценки
Великобритания	– степень выполнения задач; – оценка деятельности по стандартам; – используется 5-балльная шкала
США	– количественные (осуществленные действия- запросы, переводы); – качественные (допущенные ошибки, жалобы на служащего); – временные (сроки выполнения проектов); – затраты (издержки на выполнение работы)
Германия	– общая оценка – использование комплексной характеристики (профессиональные знания, организованность, индивидуальные качества); – балльная система – по 20-балльной шкале (первый балл присваивается при поступлении на государственную службу и увеличивается в зависимости от эффективности деятельности)

**Государственная служба современного Казахстана / Под ред. А.А. Орсариева, Г.К. Сулейменовой.
– Астана: АГУ при Президенте РК, 2011 г. [4, с.80]*

Следует отметить, что методы оценки деятельности государственных служащих принято делить на три основные группы:

1. Количественные (метод рангового порядка, метод заданной балльной оценки, система графического профиля и др.).
2. Качественные (метод «глубинного интервью», групповые фокусированные интервью, прямое наблюдение, мини-опросы).
3. Комбинированные (метод суммируемых оценок, метод ранжирования, метод графического шкалирования рейтингов и др.) [5, с.50].

Выбор метода зависит от специфики оцениваемого предмета и объекта, а также цели и содержания такого исследования.

На наш взгляд, в целом процедура оценивания и критерии оценки должны удовлетворять следующим требованиям:

- соответствие показателей работы сотрудников на каждой должностной позиции общим целям государственного органа;
- объективность оценки, то есть каждому баллу должны соответствовать конкретные поведенческие проявления;
- четкая и ясная оценочная шкала;
- результаты оценки как позитивные, так и негативные должны быть ощутимы для сотрудника;
- прозрачность и понятность системы оценки (полная информированность сотрудников о технологии оценочных процедур).

В качестве инструментов оценки деятельности государственных служащих должны выступать показатели, предусматривающие сложную структуру системы оплаты труда, состоящей из:

- 1) фиксированной части (например, месячной тарифной ставки как компенсации за качественное выполнение текущих должностных обязанностей и соответствие работника требуемому уровню компетенции);
- 2) переменной части, мотивирующей на достижение целей организации, командного и личного результата;
- 3) по результатам индивидуальной работы, которая может быть не обязательной и вводиться на период разового задания, зависящего только от труда самого сотрудника;
- 4) по результатам работы государственного органа; имеет долгосрочный характер и начисляется по итогам года.

Для того чтобы изменить формальное отношение многих служащих к оценке эффективности их деятельности, необходимо нормативно закрепить связь оценок эффективности и оплаты труда. В настоящее время в законопроекте предполагается установить особый порядок оплаты труда, при котором эта оплата ставится в зависимость от показателей эффективности и результативности деятельности служащего, но только по отдельным должностям.

Совершенствование методики оценки эффективности не может рассматриваться в отрыве от иных мероприятий административной реформы, некоторые из которых должны рассматриваться в качестве важнейших предпосылок внедрения метода управления по целям и повышения эффективности оценки деятельности госслужащих. К таким мероприятиям, в первую очередь, относятся:

- завершение анализа и распределения функций органов исполнительной власти;
- максимально четкое и конкретное закрепление этих функций в административных регламентах;
- выработка для каждой из функций количественных и качественных критериев эффективности их реализации, и установление в административных регламентах процедуры оценки эффективности деятельности государственного органа;
- утверждение Президентом Республики Казахстан обобщенных показателей эффективности и результативности деятельности государственных органов, принятия и исполнения управленческих и иных решений.

Только после разработки административных регламентов и на их основе представляется возможным установить конкретные критерии и показатели эффективности деятельности служащего в их должностных регламентах. Это может стать значительным шагом на пути построения комплексной системы оценки эффективности деятельности государственных служащих в стране.

Литература

1. Послание Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – Путь в будущее» от 11 ноября 2014 года.
2. Kazakhstan – Reforming the public sector wage system – Policy Note № 31707/ECON Mngmt (ECSPE), 2005.

3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд. перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2007.

4. Государственная служба современного Казахстана / Под ред. А.А.Орсариева, Г.К. Сулейменовой. – Астана: АГУ при Президенте РК, 2011.

5. Оценка эффективности деятельности государственных органов / Под ред. Б.К. Байкадамова, Ж.Д. Кусмангалиевой, Б.С. Уакпаева, Л.К. Тусуновой: Методическое пособие для НПО и независимых экспертов. – Астана: ПРООН, 2011.



УДК 331.103.6:331.108.26

А.Қ. Зикен, магистрант специальности «ГМУ»

*Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ИННОВАЦИЯМИ

Организации и учреждения, осуществляющие свою деятельность в современных условиях рыночной экономики, должны адаптироваться к изменяющимся реалиям окружающего мира, предвидеть тенденции грядущих изменений. В ходе решения этой задачи разрабатываются и внедряются различные нововведения, которые затрагивают не только технологическую и экономическую, но социальную сферу фирмы и определяются как социальные инновации. «Инновация» (от латинского *innovatio*) обозначает введение в практику чего-либо нового.

Термин «социальные инновации» в экономической литературе начал использоваться в 60-е годы XX века. В частности, социальные инновации обсуждались в трудах таких ученых, как Питер Друкер, Майкл Янг, а несколько позже – в работах Пьера Розанваллона, Жака Фурнье и Жака Аталли. Однако социальные инновации и их проявление возникли задолго до этого. Например, Роберта Оуэна, реформатора XIX века, считают основателем корпоративного движения, способствующего социальным преобразованиям, а великие социологи Карл Маркс, Макс Вебер и Эмиль Дюркгейм привлекли внимание к разнообразным процессам, связанным с социальными переменами [1].

Применительно к коммерческим и некоммерческим организациям под социальными инновациями обычно понимаются социально-ориентированные новшества в области организации труда и управления. Инновации в социальной сфере организации представляют собой сознательно организуемые нововведения или процессы, реализуемые компанией в соответствии с изменяющимися условиями ее функционирования и имеющие целью эффективное использование социального потенциала организации.

Наиболее популярным в современной экономической литературе является следующее определение социальных инноваций – это нововведения в социальном управлении компанией, способствующие разрешению противоречий, возникающих в условиях неоднородности персонала и нестабильности внешней среды, сосуществования различных культурных систем, повышения уровня информатизации общества, усиления процессов инновационного развития производственной сферы, при которых многие из традиционных форм и методов социального менеджмента оказываются несостоятельными.

Социальные инновации имеют ряд особенностей по сравнению с материально-техническими инновациями. Если первые являются, как правило, результатом коллективного творчества, то в материально-технических преобладает индивидуальное авторство. Кроме того, задача социальных инноваций несколько отдалена во времени, их эффект не проявляется так быстро и не носит такого конкретного характера, как это часто бывает в случае с материально-техническими новшествами.

Специфика социальных инноваций состоит также в более широкой сфере применения, в зависимости от групповых и личностных качеств людей, задействованных в осуществлении данной инновации. Также можно отметить, что при реализации социальных инноваций отсутствует обязательное сопровождение требованиями нового технического оснащения [2].

В связи с тем, что многие организации и предприятия вынуждены постоянно приспосабливаться к изменяющимся обстоятельствам, развивать традиционные или искать кардинально новые подходы к решению социальных проблем, особое место получила новая отрасль знаний «социальная инновации» вопросы теории и практики социальных нововведений.

Источником социальных инноваций, как правило, являются проблемы, которые возникают в результате изменений внешней среды, и которые невозможно решить с помощью традиционных методов, например через изменение структуры потребностей сотрудников организации, ценностей организационной культуры. Неразрешенность тех или иных социальных проблем дает импульс к разработке новых средств и норм в социальной сфере отечественных компаний.

Если рассматривать содержание социальной инновации как процесса, то ее можно рассматривать как процесс генерирования новой идеи, экспериментальной апробации, ее распространения. Инновационный процесс включает в себя инновационную деятельность, которая понимается как деятельность, направленная на использование научных знаний и практического опыта с целью получения нового или улучшения производимого продукта. Элементы процесса социальной инновации изображены на рисунке.

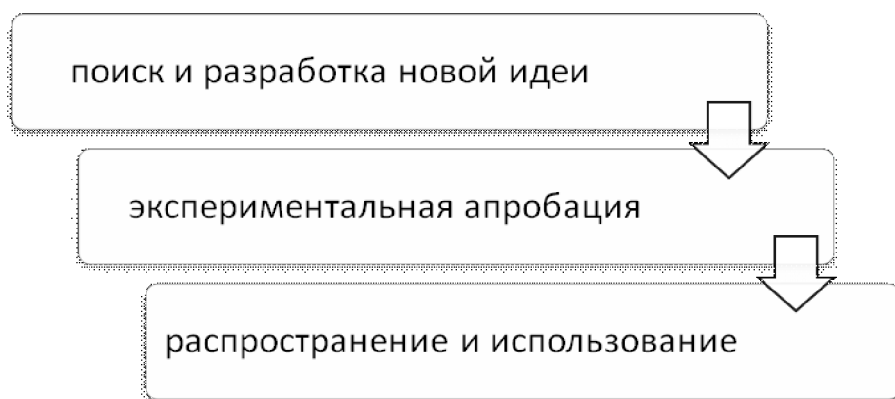


Рис. – Элементы процесса социальной инновации

Период от возникновения до практического применения представляет собой «инновационный цикл» продолжительность которого может варьировать в зависимости от социально-экономических (дефицит финансирования нововведения, недостаток профессионально подготовленных кадров, перспектива сокращения рабочих мест и распространение безработицы) и психологических факторов (психологические барьеры информационного или мировоззренческого плана, консерватизм мышления, отсутствие инициативного и творческого подхода в решении проблем) [3].

Субъектом социальных нововведений выступают инноваторы, которых можно классифицировать по ряду оснований (Табл. 1).

Таблица 1. Классификация инноваторов

Классификационный признак	Виды инноваторов
1	2
По типу инновационной деятельности	– оздатели – авторы идеи и ее популяризаторы – реализаторы – авторы технологического процесса освоения и внедрения новшества
По отношению к основной специальности	– профессионалы – самодельные инноваторы

1	2
По количеству участвующих	– коллективные инноваторы; – индивидуальные инноваторы
По предмету инновационной деятельности	– разработчики новых материальных продуктов – – разработчики новых технологий и методов деятельности – разработчики новых социальных норм и отношений

Основной целью инновационной деятельности в социальной сфере компании является:

- решение социальных проблем организации;
- формирование сбалансированного функционирования компании в условиях нестабильной экономической среды;
- повышение качества трудовой жизни персонала за счет более полного удовлетворения потребностей сотрудников;
- модернизация системы социальных отношений, как с сотрудниками компании, так и с внешними субъектами стратегического взаимодействия;
- повышение уровня социальной ответственности организации и др.

Выделяют следующие области инноваций в социальной сфере организаций:

- совершенствование и создание методов управления и лидерства;
- улучшение рабочей атмосферы, мотивации и систем информирования;
- вовлечение рядовых сотрудников и партнёров к управлению фирмой;
- внедрение усовершенствованных систем обучения и адаптации персонала;
- улучшение социальных условий жизни работников, условий безопасности и гигиены труда;
- развитие системы отношений с субъектами внешнего взаимодействия;
- совершенствование процессов и систем управления социальными инновациями в организации

[4].

Исходя из этого социальные инновации могут быть достаточно разнообразными, что связано с вариативностью факторов их определяющих и специфики социальных процессов. Для классификации социальных инноваций можно выделить следующие признаки (Табл. 2).

Таблица 2. Классификация социальных инноваций

Классификационный признак	Вид социальной инновации
По степени охвата социальных факторов	• комплексные • локальные
По сферам общественной жизни	• политические • экономические • инновации в культурно-духовной сфере • инновации в социальной сфере
По периоду реализации	• стратегические • тактические
По составляющим социальной сферы организации	• персонал • условия труда • организационная культура • социальная инфраструктура и т.д.
В зависимости от среды реализации	• внутренние • внешние
По форме реализации	• вещественные • организационные • культурные

Таким образом, социальные инновации можно рассматривать как нововведения, способствующие разрешению противоречий, возникающих в условиях неоднородности и нестабильности условий функционирования организации, когда многие из традиционных форм и методов обеспечения функционирования организации оказываются неэффективными.

Рассматривая историю рыночных эволюционных преобразований и взаимоотношений, можно заметить, что инновации являются неперенными составляющими элементами бизнес-процесса для фирм, наиболее успешно действующих в конкурентной среде и ориентированных на сохранение и упрочение своих лидирующих позиций в обозримом будущем. Без коренных изменений в социальной сфере в организации и в сфере организационно-управленческих отношений невозможно эффективное управление развитием организации.

Исследование социальных инноваций получили наибольшую популярность в XX веке и были связаны, прежде всего, с социальным предпринимательством. Еще Й. Шумпетер, изучая инновационные процессы, предложил рассматривать деятельность предпринимателей как использование существующих вещей для создания новых продуктов и услуг новыми способами. При этом концепция «социальные инновации» применима к социальному предпринимательству, предполагает, что предпринимательство не обязательно должно быть инновационным, но оно может быть проводником инноваций. А начиная с 1980-х гг., в трудах, посвященных технологическим изменениям, все больше внимания уделяется социальным факторам и их влиянию на распространение технологий [5].

Для конца XX начала XXI века характерно развитие социального предпринимательства, проявляющегося в создании новых социально-ориентированных организаций, особенно в сфере оказания услуг, развитии методов и технологий источников открытого доступа, благодаря которым интеллектуальная собственность становится всеобщим достоянием. Это привело к появлению инновационных социальных технологий или технология управления, которые представляют собой внедрение в практическую деятельность особого коммуникативного канала передачи информации – канала «человек-машина-человек».

Под инновационными социальными технологиями понимаются:

- новые формы электронной коммуникации, основанные на использовании Интернета, – веб-сайты, голосовая почта, рассылка видеопосланий, IP-телефония и т.д.;

- управление корпоративными знаниями – процесс, в результате которого индивидуальные знания отдельного человека превращаются в корпоративные. В этом случае знания отдельного человека отчуждаются от их носителя и становятся нематериальным активом компании. При конструировании инновационной технологии управления знаниями следует учитывать следующие факторы: тип бизнес-процесса, какая информация нужна при конструировании того или иного бизнес-процесса. Дальнейшим шагом должно стать создание карты движения информации при развертывании определенного бизнес-процесса. При создании карты движения информации необходимо учитывать степень новизны и важности информации. Эта инновационная технология может быть осуществлена практически в процессе проектной работы, в ходе работы проектных групп над той или иной проблемой;

- оценка и анализ персонала. Под экспертными системами понимаются особые компьютерные программы, моделирующие действие эксперта, человека, при решении задач в какой-либо предметной области, основанной на составлении базы данных. Экспертные компьютерные системы начали разрабатываться в середине XX века в США. Разработчиками этих систем по праву можно считать ученых Б. Сойера и А. Фостера. В настоящее время существует уже пятое поколение компьютерных экспертных систем. Они нашли наибольшее применение при оценке личностного и профессионального потенциала персонала, уровня конфликтности и стрессоустойчивости работников, в других кадровых технологиях. За последнее десятилетие создано пятое поколение, так называемые прецедентные экспертные системы. Такие системы основаны на богатой базе реальных экономических, управленческих ситуаций. В результате использования таких экспертных систем решение принимается на основании реальных наблюдений, на основе реальных ситуаций, имевших место на том или ином предприятии, в управленческой практике того или иного управления. Прецедентные экспертные системы используют наряду с математическими алгоритмами человеческую логику, основанные на использовании экспертных систем.

В последние годы одним из основных направлений социальных инноваций становится внедрение инноваций в сфере государственных услуг. Впервые данные инновации были внедрены в ряде Скандинавских и Азиатских стран, в частности, – это привлечение частного сектора к участию в работе городских служб, объединение усилий бизнеса и органов государственного регулирования в вопросах совершенствования законодательства в сфере развития бизнеса и т.д.

Важнейшей тенденцией XXI века является развитие механизмов социального управления, обеспечивающих мотивацию человека не только к труду, но и к самостоятельности, к творчеству. Как отмечает Дэвид Паккард: «...люди должны быть настолько заинтересованы в работе, чтобы им хотелось ее планировать, предлагать новые решения старых проблем и горячо браться за

дело, когда у них появляется возможность внести какой-то вклад». В связи с этим, сегодня управление социальными инновациями в организации означает признание человеческого фактора приоритетным ресурсом развития. Это предполагает и иную систему отбора и формирования персонала организации, обеспечивающую привлечение наиболее творческого человеческого капитала; непрерывное повышение квалификации сотрудников.

Инновационный тип современного производства по-новому формулирует проблему профессиональной успешности, а в связи с этим формирует особую систему отбора, переобучения и социальной адаптации работника. Значительное отличие инновационных подходов от традиционных проявляется уже начиная с системы отбора работников. При традиционном подходе необходимый объем работы по набору определяется в значительной мере разницей между имеющейся рабочей силой и будущей потребностью в ней. В инновационной деятельности, которая характеризуется неопределенностью и значительным риском, сложно прогнозировать будущие потребности в рабочей силе. Необходимо оценить соответствие возможностей имеющихся работников с точки зрения их адаптации к социальным процессам и уровня их квалификации содержанию инновационной деятельности.

Таким образом, новая ситуация заставляет искать нетрадиционные социальные технологии, требует от работника умения сочетать врожденные и приобретенные качества с требованиями окружающей его среды, воспринимать широкий спектр трудовой мотивации. Инновационные структуры требуют от работника особой гибкости и подвижности мышления, эффективной системы восприятия, особого типа внутренней потребности в творчестве, своеобразной формы самореализации и интеграции в социальную систему. Они ориентированы в первую очередь на высококвалифицированную рабочую силу, центральным звеном которой является личность новатора-ученого или новатора-менеджера. Ключевой фигурой в инновационной деятельности становится интеллект, для которого наибольшее значение приобретает смысловая значимость труда и высокая внутренняя мотивация.

Литература

1. Волгин Н.А. Японский опыт решения экономических и социально-трудовых проблем. – М.: Экономика; 2006. – 255 с.
2. Дуракова И.Б. Управление персоналом: отбор и найм. Исследование зарубежного опыта. – М.: Центр, 2008.
3. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н. Новгород: НИМБ, 2005.
4. Калюгина С.Н. Инновации в социальной сфере организации: сущность, виды, отличительные характеристики: Сб. матер. II междунар. научн.-практич. конф.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Предисл. В.С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007.



ӘОЖ 657.254

А.Б. Издибаев, «Мемлекеттік және жергілікті басқару»

мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: К.Н. Оразбаева, т.ғ.д., профессор

ҚазЭҚХСУ

АЙМАҚ ДАМУЫ: ЕЛОРДАНЫҢ НАРЫҚ ЖАҒДАЙЫНДА ДАМУ СЕРПІНІ

Ағылшынның көрнекті ғалым-экономисі Джон Мейнард Кейнс, мемлекеттің экономиканы реттеуге араласуы керек деген болатын.

Нарықтық экономикаға көшкеннен бастап аймақтардың әлеуметтік-экономикалық даму жағдайларын жаңа тұрғыдан алып қарастыру қажеттілігі туындады. Егер совет үкіметі кезінде бұл мәселені шешудің құралы ретінде – бірегей халық шаруашылық кешен теориясы болса, қазір заман талабына сай бұл тұрақты даму теориясының құралы болып табылады. Бүгінгі таңда әлемдік экономикада төмендегідей теориялар қолданылады [1-7 б.].

- алдыңғы қатарлы, бай аудандарды дамыту мен қолдау керек, ал қалған аудандарға байыған аудандар есебінен көмек қолын созу арқылы сол аудандарды алдыңғы қатарға қосу (АҚШ тәжірибесі);

- салық салу, жұмыспен қамту, өмір сүру деңгейін реттей отырып, барлық дерлік аудандарда өмір сүрудің шамамен тең қалпын қамтамасыз ету (Германия тәжірибесі);

- даму жағынан артта қалған аудандарға көмек көрсете отырып, дамыған аудандардың әрі қарай дами алатын қабілеті барын естен шығармау (Скандинавия елдерінің тәжірибесі) [2-45-62 б.].

Қазақстан Республикасында аталған теориялардың бәрі қолданылып келеді деуге болады.

Дегенмен адамға барлық жағдайлар жаға бермейтіндігі анық, өз басыма АҚШ теориясын қолданған жөн деп есептеймін. Бұлай деуімнің себебі, астанамызды көркейте түскенімізбен жақын орналасқан аудандардың жағдайын жақсарту жеңілсіз болады.

Сонымен, мемлекеттік араласуға, қала экономикасын жаңғыртудың негізі болып «Қазақстан-2050» стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» жатқызылады.

Қаншалықты теориялық біліміміздің көп болғанымен, тәжірибеде қандай нәтижеге жеткеніміз тіпті қызығырақ.

Мысал ретінде, Астана қаласының демографиясы

Қалада соңғы жылдарда туған демографиялық ахуал халық санының тұрақты түрде ұлғаюын көрсетіп тұр, бұл табиғи өсім мен ішкі көші-қонға байланысты. Статистика агенттігінің хабарламасына сәйкес қала халқының саны 2011 жылдың басында 697254 адам болса, 2012 жылы 45728 адамға, ал 2013 жылы 81042 адамға өсіп, сәйкесінше 742884 және 778198 адамды құрады. 2014 жыл қорытындысы бойынша 850410 адамы құрады.



*1-сурет. Астана қаласының демографиялық жағдайы (мың адам)**

**Автормен құрастырылған*

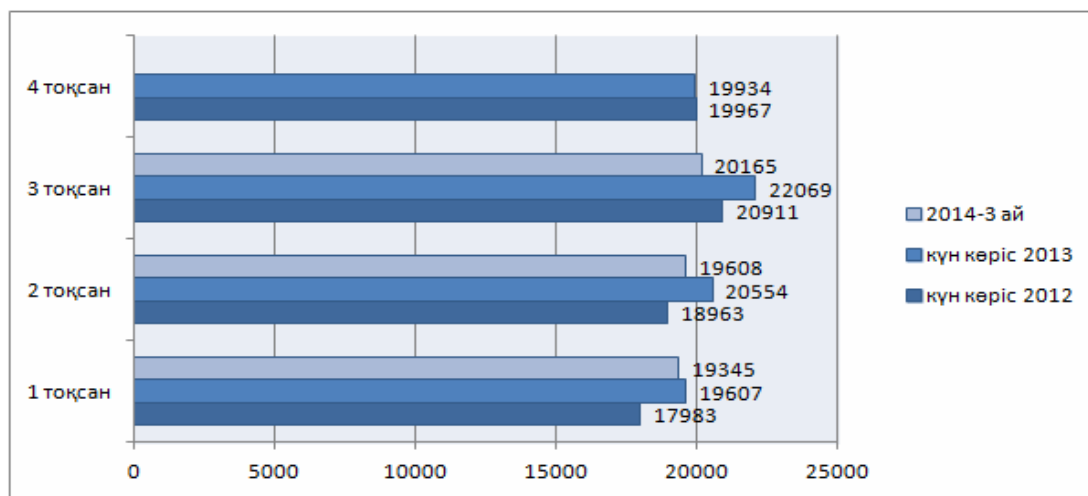
Оқу-білім бұлағы, білім-өмір шырағы,-демекші, Астана қаласының әлеуметтік-экономикалық дамуының 2014 жылғы бірінші тоқсан қорытындылары бойынша паспорттыңда қаланың 2012/2013 оқу жылында 268 білім беру мекемесі бар, яғни, 83 мектеп, оның ішінде мемлекеттік мектеп 71 және 12 жеке меншік. Барлық мектептердегі оқушылардың жалпы саны 94712 Кәсіптік білім беретін колледждер саны 35 (2012/2013 оқу жылында 32), оның 23-і жеке меншік (2012/2013 оқу жылында 20 Астана қаласының ЖОО).

Барлығы 54217 студентке білім беріп жатқан ЖОО саны 15 (2012/2013 оқу жылында 11 ЖОО), оның ішінде 1 шетелдік, 1 автономды, 2 мемлекеттік, 5 АҚ және 6 жеке ЖОО болып табылады [3].

Қала халқы санының жақсы көрініске ие болуының маңызды себептерінің біріне халықтың тұрмыс деңгейінің жақсаруын айтуға болады. Мысалға, 2014 жылғы бағалауға сәйкес 2013 жылы тұрмыс деңгейі 1 177 795 теңге, дәл бұл көрсеткіштің 2012 жылғы ақшалай табысынан 8,6%-ға, нақты ақшалай табыстар 3,4%-ға көбейді.

Астаналықтардың орташа нақтылы жалақысы 2011 жылы 124 062 теңгені құраса, ал 2013 жылдың қорытындылары бойынша 146 055 теңге, бұл 2012 жылмен салыстырғанда 7,7%-ға (146 597) өскені байқалады. Сонымен қатар, 2014 жылдың басында жалақының орташа мөлшері 158 899 (101,7%) теңгені құрады.

2011 жыл қорытындысы бойынша күн көріс минимумының 19 456 теңгені құрады. Салыстырмалы 2012 жылмен салыстырғанда 511 теңгеге өскенін, 2013 жылы – 493 теңгеге төмендегенін көруге болады. 2014 жылдың наурыз айының қорытындысы бойынша күнкөрістің төменгі деңгейі 20 165 теңгені құрады. Өткен жылдың тиісті кезеңіне 103,1%.



2-сурет. Күнкөріс минимумы*

*Автормен құрастырылған

Негізгі капиталға инвестициялардың көлемі 2013 жылы 195 273,0 млн теңгені құрап, 2012 жылмен салыстырғанда 23,1% (253 931,1 млн теңге) төмендеді. 2013 жылғы негізгі капиталға салынған инвестициялардың 8,6%-ы республикалық инвестициялардың көлемі есебімен.

Инвестициялардың басым бөлігі:

- құрылыс пен тұрғын-үйлерге 114 038,7 млн теңге;
- көлік, құрал-саймандар мен құрылғыларға 73 617,9 млн теңге;
- тұрғын үй құрылысына 37 185,9 млн теңге.

Бөлінген инвестициялар есебінен 2013 жылы 364324 м² тұрғын үйлер салынып, жалға берілді [4].

Астана қаласының әлеуметтік-экономикалық дамуын мемлекеттік реттеудің негізі болатын, индустриалды-инновациялық дамуды жетілдіру мақсатында құрылған Индустриалды парк аумағында бірнеше өндіріс орындары құрылды, және он жеті инвестициялауды қажет ететін жоба анықталды. Бірақ, соңғы үш жылда Индустриалды парк аумағында 180,4 млрд теңгеге 49 инвестициялық жоба іске асырылып, белгіленген сомының 57,9 млрд теңгесі игеріліп 2013 жылы 8 өндіріс іске қосылды. Парктің жалпы ауданы 598 га жерді алып жатыр. Сондай-ақ, жалпы, барлық 49 жобаның жұмысын 2016 жылдың соңына дейін аяқтап, нақты нәтижелерді 2017 жылы шығару жоспарлануда. Жұмыс барысында 8000 дейін жаңа жұмыс орындары ашылып, парк кәсіпорындары шығаратын өнімнің жыл сайынға көлемі 250 млрд теңгеге жетіп, мемлекеттік қазына 4 есе ұлғаяды деп күтілуде [5].

Қорытындылай келе айтқым келетіндігі.

Астана қаласының әлеуметтік-экономикалық жағдайының жыл сайын жақсарып келе жатқан-

дығы байқалады. Бұл демография саласы мен білім жүйесіндегі оң өзгерістер, орташа жалақының өсіп келе жатқаны, күнкөріс минимумының өсуі, инвестициялардың мол тартылуы, индустриалды-инновациялық саланың жоғары қарқынмен дамуымен анықталады.

Осы ретте мемлекетіміздің жүргізіп отырған саясатының дұрыстығы Қазақстан Республикасының Елордасы Астана қаласының нарықтық экономика формасына сай келетіндігімен көрініс табады.

Әдебиеттер

1. Аймағамбетов Е.Б., Алимбаев А.А., Приворотова Т.П., Стратегия устойчивого развития социально-экономической системы региона. – Караганда Типография КЭУ Казпотребсоюза, 2006. – 526.
2. Гаджиев Ю.А. Зарубежные теории регионального экономического роста и развития. Экономика региона. – М., 2009. – №2. – С. 45-62.
3. «Астана қаласын орнықты дамытудың 2030 жылға дейінгі стратегиялық жоспары туралы» Қазақстан Республикасы Президенті Әкімшілігінің Әлеуметтік-экономикалық талдау бөлімінің Қазақстан Республикасы Президентінің 2006 жылғы 17 наурыздағы №67 Жарлығы.
4. «Қазақстан Ипотекалық Компаниясы» ИҰ» АҚ-ның ресми ақпараты. <http://www.kaz.kmc.kz/>.
5. Қазақстан Республикасының 2014-2018 жж. арналған әлеуметтік-экономикалық дамуының болжамы.



УДК 338.244.45 (330.5)

В.А. Изерский, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: **Р.Г. Сатканова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Электроэнергетика является одной из самых базовых отраслей экономики Республики Казахстан. Эффективность данной отрасли в целом определяется экономической эффективностью отдельных предприятий, что определяет актуальность данного исследования. В области оценки экономической эффективности коммерческих организаций уже наработан определенный опыт. Намного сложнее оценивать экономическую эффективность предприятий государственного сектора, к которым до настоящего времени относятся многие предприятия электроэнергетики.

Наблюдавшийся в Казахстане вплоть до последнего времени экономический бум сопровождался столь же стремительным ростом потребления электрической и тепловой энергии. Однако сегодня наша энергетика, созданная в основном еще в советское время, подошла к пределу своих возможностей. Осознавая надвигающиеся проблемы, правительство намерено в 2015-2030 годах провести широкомасштабную модернизацию уже существующих и строительство новых объектов комплекса. В начале ноября в ходе конференции PowerKazakhstan'2008, организатором которой выступила компания Itesa, Минэнерго подтвердило, что, несмотря на продолжающийся мировой финансовый кризис и вызванные им внутренние проблемы, планы Казахстана по развитию отрасли неизменны.

Казахстан можно отнести к государствам с избыточными энергоресурсами. Поэтому покрывая свои внутренние потребности, он экспортирует нефть, газ, уголь, уран, планирует увеличивать возобновляемые источники энергии (ВИЭ).

Анализ развития электроэнергетического сектора экономики важен с точки зрения прогнозирования надежности и энергообеспечения экономического роста страны. Электроэнергетика в силу того, что она представлена главным образом угольными ТЭС, оказывает очень сильное негативное воздействие на здоровье населения в промышленных центрах страны, а также на состояние локальных экосистем [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы оценки экономической эффективности предприятий электроэнергетики широко освещались в отечественной и зарубежной научной литературе. В этих работах раскрыты основы анализа эффективности предприятий электроэнергетики и обозначены отдельные проблемы оценки экономической эффективности. Многие авторы уделяли большое внимание анализу показателей экономической эффективности отдельных предприятий электроэнергетической отрасли, а также предоставляли рекомендации по повышению экономической эффективности деятельности этих предприятий. В свою очередь, все они рассматривали только отдельные проблемы оценки экономической эффективности. Поэтому основной целью данной статьи является анализ последних исследований и публикаций и систематизация проблем оценки экономической эффективности предприятий электроэнергетик.

Основными задачами данной работы являются: выделение основных проблем оценки экономической эффективности предприятий электроэнергетики; анализ проблем оценки экономической эффективности предприятий электроэнергетики; формирование выводов и рекомендаций по данному исследованию; определение перспектив дальнейших исследований по данному направлению [2].

Электроэнергетическая отрасль Казахстана состоит из следующих секторов:

- производства электрической энергии;
- передачи электрической энергии;
- электроснабжения;
- другие организации, производственная деятельность которых, в сфере электроэнергетики.

Современное состояние электроэнергетики Казахстана характеризуется:

- высокой концентрацией энергопроизводящих мощностей – до 4000 МВт на одной электростанции;
- расположением крупных электростанций преимущественно вблизи угольных месторождений;
- высокой долей комбинированного способа производства электроэнергии и тепла для производственных и коммунальных нужд;
- недостаточной (около 12%) долей гидростанций в балансе электрических мощностей республики;
- развитой схемой линий электропередачи, где в качестве системообразующих связей выступают линии электропередачи напряжением 500 и 1150 кВт;
- системой релейной защиты и противоаварийной автоматики, обеспечивающей устойчивость ЕЭС в аварийных и после аварийных ситуациях;
- единой, вертикально организованной системой оперативного диспетчерского управления, осуществляемого Центральным диспетчерским управлением, региональными диспетчерскими центрами, диспетчерскими центрами потребителей электроэнергии.

В последние годы в электроэнергетике Республики Казахстан происходят радикальные преобразования: формируется новая нормативно-правовая база и система регулирования, меняется структура отрасли, постепенно формируется конкурентный рынок электроэнергии. Тем самым Казахстан становится на путь большинства развитых государств, которые проводят в настоящее время или уже провели реформы в электроэнергетике, стремясь приспособить ее к условиям современной экономики. В свою очередь, в последнее время происходит серьезное обострение ситуации в энергетической отрасли Казахстана, что и определяет необходимость в изучении экономико-технических показателей основных производителей электроэнергии в стране. При оценке экономических показателей электроэнергетики возникает ряд проблем. Большинство из этих проблем обусловлены обязательностью сохранения преимущественно государственного управления функционированием и развитием предприятий электроэнергетики. Некоторые экономисты утверждают, многие предприятия электроэнергетики неэффективны. Это связано как с государственной собственностью на эти производства, так и с характером отрасли и условиями деятельности предприятий. Сложность оценки экономической эффективности предприятий электроэнергетики можно также объяснить при помощи понятий первичной и вторичной эффективности. Предприятия электроэнергетики могут работать эффективно (первичная эффективность), но поскольку являются объектом собственности государства, то последнее может, исходя из тех или иных целей,

вмешиваться в их деятельность, а это нередко приводит к убыткам и низкой рентабельности (вторичная эффективность) [3].

Эффективность функционирования предприятий электроэнергетики, как и любых других предприятий, представляет собой отношение результата к затратам или ресурсам. В связи с этим различают ее затратное и ресурсное выражение. При этом для предприятий электроэнергетики существует значительное отклонение ресурсной эффективности от затратной, означающее неоптимальное формирование и использование ресурсов. Это также является проблемой оценки экономической эффективности предприятий электроэнергетики. При расчете показателей экономической эффективности не следует забывать, что обеспечение надежного энергоснабжения имеет особую важность для населения и всей экономики в целом. Таким образом, на первое место выходят интересы потребителей электроэнергии, а не вопросы повышения и оценки экономической эффективности. С этим связан и низкий уровень цен и тарифов на энергоресурсы. С. Кирик, С. Головкин, Ю. Костин определяют, структура тарифов нуждается в совершенствовании для обеспечения финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности энергетических компаний. Цены на топливо и электроэнергию должны обеспечить финансирование как производственной, так и инвестиционной деятельности предприятий. В настоящее время средние тарифы на электроэнергию для потребителей Казахстана являются одними из самых низких среди стран СНГ, стран Евросоюза. Это создает препятствия на пути реальной оценки экономической эффективности предприятий электроэнергетики. Чрезмерное завышение тарифов также не принесет ожидаемых результатов. Оно повлечет за собой ощутимое повышение себестоимости продукции базовых отраслей промышленности и, как следствие, приведет к потере конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках и утрате внутреннего рынка. Это вызовет уменьшение притока валюты в страну, спровоцирует увеличение налоговой задолженности предприятий базовых отраслей промышленности, что, в свою очередь, приведет к уменьшению доходной части бюджета. Таким образом, сегодня ценообразование в электроэнергетике не имеет под собой ни рыночной, ни эффективно регулируемой со стороны государства основы. Сохранение тарифов на существующем уровне во многом обуславливает сложное положение базовых отраслей промышленности, значительно сужает возможности бюджета по осуществлению социальных программ. В такой ситуации реально оценить экономическую эффективность предприятий электроэнергетики практически невозможно. Электроэнергетика характеризуется высокой капиталоемкостью и сильной инерционностью развития. В отличие от большинства других отраслей в электроэнергетике отсутствуют необходимые для рыночной экономики резервы в производстве и транспорте энергоресурсов, что также мешает реально оценить экономическую эффективность предприятий электроэнергетики. К тому же, по мнению Н. Волостнова, невозможность оценки экономической эффективности предприятий электроэнергетики обусловлена сложностью применения достижений НТП [4].

В настоящее время преимущество отдавалось совершенствованию действующих технологий, частичной модернизации машин и оборудования. В связи с высокими затратами внедрения новой техники и технологий производства электроэнергии практически не проводились. Таким образом, не зная реальные возможности предприятий электроэнергетики, сложно оценить, насколько эффективно они работают в настоящее время. Особенности экономических показателей предприятий электроэнергетики является также то, что общий кризис неплатежей обуславливает необходимость установления дополнительной надбавки к тарифу на отпускаемую электроэнергию. Таким образом, добросовестные плательщики отчасти возмещают долги неплательщиков предприятиям электроэнергетики. Хотя даже в этом случае тарифы на энергоресурсы не являются регуляторами спроса и предложения. Решить данную проблему можно обеспечением снижения энергопотребления до уровня необходимой достаточности, определяемого для бытового потребителя его финансовыми возможностями, а для субъекта хозяйствования – нормированием. Неплатежи за отпущенную и потребленную электроэнергию приводят к вымыванию оборотных средств энергетики и к росту кредиторской задолженности. Некоторые экономисты утверждают, что невозможность реальной оценки экономической эффективности предприятий электроэнергетики определяется также отсутствием единой системы показателей эффективности деятельности этих

предприятий. Для создания этой системы целесообразно придерживаться следующих принципов:

- обеспечение органической взаимосвязи критерия и системы конкретных показателей эффективности деятельности;
- отражение эффективности использования всех видов применяемых в производстве ресурсов;
- возможности применения показателей эффективности в управлении различными звеньями производства на предприятии;
- выполнение важнейшими показателями стимулирующей функции в процессе выявления и использования имеющихся резервов роста эффективности производства, того или иного вида деятельности предприятия [5].

Система, сформированная по этим принципам, в значительной степени упростит механизмы оценки показателей эффективности предприятий электроэнергетики и охватит несколько конкретных групп: обобщающие показатели эффективности деятельности предприятий электроэнергетики; показатели эффективности использования труда (персонала); показатели эффективности использования производственных (основных и оборотных) фондов; показатели эффективности использования финансовых средств (оборотных средств и инвестиций). Сложность подсчета экономических показателей электроэнергетики по сравнению с другими отраслями состоит и в низком проценте оплаты денежными средствами, что ведет к большой задолженности в бюджет, по заработной плате, в пенсионный фонд, предприятиям и изготовителям оборудования и запчастей задержка в оплате за топливо. Чтобы увеличить процент оплаты, предприятия электроэнергетики несут дополнительные убытки, связанные с оплатой за передачу электроэнергии предприятиям-потребителям, обладающим ликвидной продукцией. При изучении вопросов, связанных с определением экономических показателей электроэнергетики, особое внимание уделяется рассмотрению вопросов формирования и структуре основных и текущих активов предприятия, себестоимости производства, услуг при передаче и распределении электрической и тепловой энергии, вопросам определения количества работников и формирования фонда заработной платы, экономическим аспектам эксплуатации и ремонта энергетического оборудования, планирования экономической деятельности энергохозяйств, разработке инвестиционных проектов и методам их оценки. Подходы к оценке работы предприятий отрасли тоже изменились. В настоящее время наметился уход от оценки эффективности деятельности исключительно по уровню расчетов за реализованную электроэнергию, а основной упор делается на реинвестиции прибыли не только в обновление фондов, но и в приобретение государством пакетов акций как казахстанских предприятий, так и активов энергораспределяющих компаний в ближнем зарубежье [6].

Анализ сильных и слабых сторон отрасли, возможности и угрозы для данной отрасли:

1. Сильные стороны. К сильным сторонам электроэнергетической отрасли относятся:

- высокая доля производства электроэнергии на тепловых электростанциях, использующих дешевые угли (около 74% от общего объема производства в 2009 г.);
- развитая схема системообразующих линий электропередачи напряжением 220-500-1150 кВ;
- централизованная система оперативного диспетчерского управления; наличие значительного потенциала возобновляемой энергии (свыше 1,0 трлн кВтч); параллельная работа ЕЭС Казахстана с ОЭС Центральной Азии и ОЭС России;
- сформирована нормативно-правовая база для эффективного функционирования оптово-розничного рынка электроэнергии;
- возможности экспорта электроэнергии и наличие транзитного потенциала; наличие значительных запасов топливно-энергетических ресурсов.

2. Слабые стороны. К слабым сторонам электроэнергетической отрасли относятся:

- значительная выработка паркового ресурса генерирующего оборудования, что ограничивает возможность производства электроэнергии действующими электростанциями (на ТЭС национального значения остаточный парковый ресурс составляет от 18-30%);
- дефицит маневренной генерирующей мощности для покрытия пиковых нагрузок, связанный с низкой долей гидроэлектростанций (около 12%) в структуре генерирующих мощностей; неравномерность распределения генерирующих мощностей (42%) установленной мощности ЕЭС Казах-

стана сконцентрировано в Павлодарской области);

– высокая степень изношенности электрических сетей региональных электросетевых компаний (~ 65-70%);

– отсутствие механизма, обеспечивающего строительства новых электростанций; зависимость Западной зоны ЕЭС Казахстана (Западно-Казахстанская, Атырауская области) от поставок электроэнергии из России в связи с отсутствием электрических связей с ЕЭС Казахстана.

Оценка экономической эффективности предприятий электроэнергетики имеет важное значение как для всей Республики Казахстан в целом, так и для электроэнергетической отрасли в частности. Бесспорно, существует множество нерешенных проблем, большинство из которых связаны с необходимостью государственного управления, но в то же время накопленный за годы реформ опыт, развитие науки, а также возрастающая заинтересованность в высоких конечных результатах создают потенциальные возможности для правильной оценки экономической эффективности деятельности как всей электроэнергетической отрасли, так и отдельных предприятий электроэнергетики. В современных условиях правильная оценка экономической эффективности предприятий электроэнергетики имеет большое значение не только для самого предприятия, его акционеров, но и для возможных инвесторов. Системный анализ экономической эффективности позволяет оперативно выявлять негативные стороны в работе предприятий электроэнергетики и своевременно принимать действенные меры по выходу из сложившейся ситуации. Поэтому анализу экономической эффективности на предприятиях электроэнергетической отрасли должно уделяться самое пристальное внимание.

Литература

1. Алхасов А.Б. Возобновляемая энергетика. – 2012. – С. 126.
2. Сивков А.А., Сайгаш А.С., Герасимов Д.Ю. Основы электроснабжения. 2-е изд. – 2016. – С. 58, 203.
3. Быстрицкий Г.Ф. Общая энергетика. – 2010. – С. 158.
4. Байнев В. Электроэнергетика: пути развития / В. Байнев / Экономист. – 2004. – С. 53.
5. Быстрицкий Г.Ф., Гасангаджиев Г.Г., Кожиченков В.С. / Общая энергетика. Производство тепловой и электрической энергии. – 2014. – С. 310.
6. Бурман А.П., Розанов Ю.К., Шакарян Ю.Г. Управление потоками электроэнергии и повышение эффективности электроэнергетических систем. – 2012. – С.79.



УДК 334.2

Б.А. Имандос, магистрант специальности «ГМУ»

Научный руководитель: **Р.Г. Сатканова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

В большинстве стран мира на социально-экономическое развитие регионов оказывают влияния различия в географическом положении, природно-климатических условиях, демографической ситуации, истории развития и другие факторы. Каждое государство стремится улучшить жизненный уровень в депрессивных регионах, а именно проводить региональную политику, которая направлена на выравнивание условий и возможностей для их социально-экономического развития, и таким образом способствовать повышению уровня и качества человеческого потенциала.

Еще в 1962 г. в знаменитой конвенции 117 МОТ было отмечено: «Всякая политика должна, прежде всего, направляться на достижение благосостояния и развитие населения, а также на поощрение его стремления к социальному прогрессу. Политика общего назначения определяется

с должным учетом ее влияния на благосостояние населения». Позднее эти положения, по сути, касающиеся любой государственной политики, воплотились концепции так называемого «устойчивого развития», «качества жизни» [1].

В настоящее время достаточно дискуссионными являются вопросы, связанные с возможностью реализации устойчивого развития региона. Решение данной проблемы в современных условиях требует разработки новой модели экономического роста, модели, которая ориентируется на стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее природной основы.

Задачи экономического и социального развития должны быть определены с учетом его устойчивости во всех странах в экономически развитых и в развивающихся, в целом по стране и на местном уровне (по регионам).

Удовлетворение человеческих потребностей и стремлений является базисной задачей развития. Но только экономического роста является не совсем достаточным, так как довольно высокие уровни производственной деятельности могут сосуществовать наряду с большей численностью бедности. Таким образом, устойчивое развитие – это процесс изменения, в котором эксплуатация ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технологического развития в гармонии будет повышать ценность текущего и будущего потенциала региона.

Устойчивое развитие региона в современных условиях является наиболее актуальной темой. В послание президента РК Н.А. Назарбаева «Стратегия «Казахстан-2030» на новом этапе развития Казахстана» также уделяет внимание устойчивому развитию региона: «30 важнейших направлений нашей внутренней и внешней политики. Координированное формирование региональных центров и «точек» экологического роста и конкурентоспособности за счет приоритетного развития городов-лидеров, обладающих значительным экономическим потенциалом, играет важную роль в обеспечении регионального развития [2].

В данное время доступные объемы отечественного и международного финансирования в области устойчивого развития является не совсем достаточным для дальнейших действий по общему набору задач. В данных условиях особенно важно выбрать основные аспекты для поэтапного решения проблем.

Переход к устойчивому развитию относит действия не в природоохранной сфере, а в основном базовых отраслях промышленности, транспорта, сельского хозяйства и др. При выборе основных приоритетов данной деятельности следует отличать ведущие социально-экономические и экологические проблемы, от проблем, которые являются второстепенными. Для более правильного отбора ключевых аспектов необходимо рассматривать природу, хозяйство и человеческий социум каждого региона, как системы.

Как показала мировая практика, подготовка и реализация стратегии перехода к устойчивому развитию должна осуществляться не только на национальном уровне, но и на местном уровне. Именно регионы непосредственно исполняют стратегические задачи и цели, которые поставлены на общегосударственном уровне [3].

Различают несколько более кратких определений устойчивого развития:

- развитие, не возлагающие дополнительные затраты на будущие поколения;
- развитие, минимизирующие внешние эффекты между поколениями;
- развитие, обеспечивающие постоянное простое (расширенное) воспроизводство производственного потенциала на перспективу.

Для оценки устойчивого развития применяют следующие критерии:

- уровень фактической занятости населения. При этом чем выше уровень социального и экономического благосостояния, тем выше будет уровень занятости населения;
- индекс человеческого развития (ИЧР) включает в себя ВВП на душу населения, образовательный уровень, состояние здоровья населения. ИЧР выступает в качестве индикатора социального благополучия общества. В мирной классификации Казахстан вошел в группу стран со средним уровнем развития человеческого потенциала;
- монетарно-финансовый критерий.

В настоящее время достаточно дискуссионными являются вопросы, связанные с возмож-

ностью реализации устойчивого развития региона. Решение данной проблемы в современных условиях требует разработки новой модели экономического роста, модели, которая ориентируется на стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее природной основы.

Задачи экономического и социального развития должны быть определены с учетом его устойчивости во всех странах в экономически развитых и в развивающихся, в целом по стране и на местном уровне (по регионам).

Основополагающий критерий, который способствует сохранению различий в росте разных регионов, будет являться притягательным для предприятий крупных городских агломераций, где есть возможность получать экономию на производственных издержках.

Литература

1. Грановский Э.И. Проблемы устойчивого развития г. Атырау и Атырауского региона: Аналитический обзор». – Алматы: КазгосИНТИ, 2003.

2. Послание президента РК Н.А. Назарбаева Стратегия «Казахстан-2030» на новом этапе развития Казахстана.

3. Сапаргали Ш. Модель устойчивого развития региона: методические подходы к разработке и направления реализации. Региональная экономика: Автореферат. – Алматы, 2006.



УДК 331.108.26/4

С.С. Исахметова, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: **Б.К. Жуманова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПРОВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Уникальное профессиональное ядро кадрового потенциала – таково основное конкурентное преимущество любой компании, стремящейся упрочить свои позиции на глобальных рынках. В XXI в. эта аксиома обретет силу непреложного закона для успешного предпринимательства, поскольку приспособиться к непредсказуемым и нередко хаотическим переменам в рыночной среде может только высококомбинированный, ориентированный на постоянное развитие персонал. Но, в свою очередь, это обстоятельство резко повысит требования ко всей кадровой работе в корпорациях. Интенсивные изменения в сфере человеческих ресурсов (в глобальном, региональном, национальном, демографическом, отраслевом, корпоративном, профессиональном и индивидуальном измерениях), судя по имеющимся тенденциям, приобретут революционный характер, и специалистов в области кадрового менеджмента ожидает радикальный сдвиг от сложившихся профессиональных ролевых стереотипов (администратора-бюрократа и управленца, придерживающегося реактивного стиля) к принципиально новым ролям: стратега, предпринимателя и маркетолога.

Кадровая политика – (стратегия управления персоналом) – специфический набор основных принципов, правил и целей работы с персоналом, конкретизированных с учетом типов организационной стратегии, организационного и кадрового потенциала, а также типа кадровой политики. Но механизмы, которыми может пользоваться руководство в анализе ситуации, приводят к тому, что основания для прогноза и программ могут быть как рациональными (осознаваемыми), так и нерациональными (мало поддающимися алгоритмизации и описанию). Кадровая стратегия на пороге XXI в. включает два исходных элемента: намерения и направления [1].

Стратегическое направления – этот компонент стратегии раскрывает пути достижения страте-

гических целей корпорации. Но прежде чем выбирать путь, необходимо иметь ясный образ будущего организации. Структурированное видение будущего организации (доля продаж и позиции на рынках, организационная структура, технологии основной и вспомогательной деятельности, стиль менеджмента, доминирующие организационные культуры, маркетинговая политика, профессиональные и персональные характеристики кадрового потенциала) во многом предопределяет стратегические направления.

Однако обеспечить реализацию этих направлений в условиях растущей конкуренции на рынках высококвалифицированной рабочей силы – чрезвычайно сложная задача. Кадровые службы, если они желают ее эффективно решить, должны перестать функционировать как бюрократические структуры: им следует обрести черты маркетинговых организаций. Поэтому сдвиг в организационной культуре (от доминирования бюрократической – к предпринимательской) самой кадровой службы оказывается приоритетным стратегическим направлением ее деятельности. Другое приоритетное направление – пересмотр сложившихся систем оплаты и стимулирования труда, а также системы занятости. Существующие системы ограничивают стратегическое мышление в сфере управления человеческими ресурсами, препятствуют успешной реализации современных кадровых стратегий, поскольку лимитируют свободу маневра менеджера по персоналу.

Третье приоритетное направление – сокращение издержек, обусловленных как неэффективным использованием имеющегося кадрового потенциала, так и избыточными трудовыми ресурсами в корпорации. Кроме того, кадровые службы своей традиционной манерой организации работы сами являются причиной излишних издержек. Налаживание эффективного взаимодействия со структурными подразделениями корпорации является определенной гарантией сокращения таких издержек. В целом, превращение кадровых служб корпорации из административной, занятой рутинной деятельностью, подсистемы поддержки других – «основных» – структурных подразделений в надежного делового партнера внутри организации и за ее пределами представляет собой магистральное стратегическое направление развития кадрового менеджмента на пороге XXI в. наметившиеся на пороге нового тысячелетия изменения в корпоративном управлении, вызванные глобализацией рынков и структуры промышленности, сдвигами в архитектуре рабочих мест и демографии рабочей силы, ориентацией на высокие доходы собственников, быстрыми и непрерывными организационными и технологическими изменениями, являются стратегическими. Они охватывают не только бизнес в целом, но и организацию кадровой работы в корпорациях. Речь идет о следующих сдвигах в бизнесе:

- от автономного самообеспечения – к безграничному партнерству;
- от иерархических или (и) централизованных структур – к пластичным и децентрализованным структурам;
- от патриархальных моделей управления – к делегированию полномочий;
- от ориентации на большие объемы и низкую себестоимость – к ориентации на качество, быстроту и нововведения;
- от безошибочной работы – к измеряемым ее усовершенствованиям;
- от закрытой организационной системы – к открытой системе.

В сфере человеческих ресурсов корпорации:

- от узкой специализации и ограниченной ответственности за порученную работу – к широким профессиональным и должностным профилям;
- от спланированного карьерного пути – к информированному и гибкому выбору траектории профессионального развития;
- от ответственности менеджеров за развитие персонала – к ответственности самих работников за собственное развитие;
- от контроля над проблемами, с которыми сталкиваются работники, – к созданию возможностей для всестороннего профессионального роста каждого работника;
- от уклонения от обратной связи с подчиненными – к ее активному поиску;
- от секретного рассмотрения факторов успеха, вакантных рабочих мест и отбора специалистов – к открытому обсуждению уровня компетентности работников, имеющих вакансии и путей их заполнения [2].

Построение эффективной управленческой команды при проведении организационных изменений. Построение команды, которая способна успешно провести организационные изменения, – одна из самых сложных задач при слияниях и поглощениях. Интеграционная команда должна пронизывать всю организационную структуру компании и состоять как минимум из трех уровней – высшего руководящего совета, «менеджеров изменений» и «целевых групп». При этом важнейшим залогом успеха является создание из группы людей именно команды.

Группа людей не то же самое, что группа в психологическом смысле. Люди, встречающиеся изредка или впервые, – скорее всего, просто толпа. Группы всегда имеют общую историю, на протяжении которой вырабатывались общие нормы оценок поведения и отношений. Члены группы идентифицируют себя с ней и считают, что у них общее будущее [4].

При создании группы стоит обратить внимание на четкость и внутреннюю согласованность целей, ролей, отношений и трудовых процедур. Чем выше эта согласованность, тем сильнее группа, команда имеет общие черты с группой (история, будущее и т.д.).

Однако в команде более постоянный персонал, более четкое распределение ролей, более ясная и формализованная цель. У членов команды общие нормы при общих целях, они говорят «мы», воспринимая себя как часть единого целого [3].

Итак, команда составляет основу организации. Основными признаками команды являются:

- наличие общей цели;
- нацеленность на результат;
- четкие ролевые функции;
- общность ценностей и идеалов ее членов;
- взаимодополняемость ее членов;
- принятие решений на основании коллективного обсуждения;
- общая система вознаграждения.

Главный критерий отнесения группы к команде – тип взаимоотношений между ее членами. Для того чтобы создать команду, помимо знания общих ее признаков менеджеру необходимо уметь различать типы и формы команд.

По типу команды можно разделить на:

- рабочие (функциональные);
- межфункциональные;
- команды, обслуживающие процесс (бизнес-процессные команды);
- управленческие;
- проектные;
- самоуправляющиеся;
- команды повышения эффективности;
- интегрирующие и др.

Чтобы эффективно управлять, лидеру команды необходимо понимать роли, которые могут выполнять члены команды. Первая и наиболее очевидная из них – профессиональная роль. Она базируется на профессиональных навыках и практическом опыте, которые сотрудники используют при реализации проекта или для решения проблемы.

Вторая роль, нередко упускаемая из виду, – командная, в ее основе лежат личностные данные. Различие между двумя этими ролями и их значение для команды и командной работы были исследованы Мередитом Белбином в 1981-1983 гг. Результаты его исследований в течение нескольких лет проходили проверку в ряде предприятий, в частности в британском филиале фирмы IBM (IBM's Hursley Park Development Laboratory) близ Винчестера. Было установлено, что 5-10% людей оказываются неспособными эффективно работать в команде, и другим работникам приходится играть по меньшей мере одну, две, а возможно, даже три или четыре командные роли, которые, впрочем, для них естественны.

Иногда случается так, что сотрудники берут на себя несвойственные им роли, в которых чувствуют себя неловко, а порой и просто беспомощно. М. Белбин выделяет девять командных ролей.

В равной степени важными для эффективной командной работы их можно считать лишь при условии, что они применяются в надлежащее время и наилучшим образом. Например, в тот период, когда команда только приступает к рассмотрению проблемы или к разработке проекта слияния, обычно требуются инновационные идеи (т.е. нужен «мыслитель»). Затем возникает необходимость оценки того, как эти идеи могут быть претворены в практически выполнимые задачи (т.е. нужен «исполнитель»). Успех достигается при условии, что в команде есть хороший координатор («председатель»), задача которого – обеспечить наибольшую отдачу от членов команды в нужное время. Движущую силу и стимул команда обретает в лице энергичного «формирователя». Когда возникает необходимость в проведении сложных переговоров с другими группами, большое значение приобретают качества, которыми обладает «исследователь ресурсов». Чтобы сдерживать чрезмерные проявления энтузиазма, отвлекающие от главной цели, в составе команды должен быть «оценщик» (т.е. «эксперт»). Всевозможные трения и недоразумения между членами команды устраняются усилиями «коллективиста». Благодаря наличию «специалиста» команда имеет редко встречающиеся навыки и знания, в которых периодически возникает необходимость. Роль «доводчика» состоит в том, чтобы не упустить из виду даже мельчайшие детали реализации всех намеченных планов.

Для того чтобы команда извлекала максимальную пользу из всего разнообразия командных ролей, каждому ее члену должны быть известны особенности командных ролей его коллег. Только в этом случае команда сможет установить, нет ли в числе девяти ролей таких, которые не принадлежат к естественным сильным сторонам личности каждого из членов команды. Если такая ситуация имеет место, то тем сотрудникам, для которых недостающие естественные командные роли являются вторичными, придется постараться восполнить этот пробел. Очевидно, что легче это сделать в атмосфере откровенности и доверительности, которая обычно присутствует в хорошо организованных и управляемых командах. К сожалению, в командах с недостаточно высоким уровнем взаимного доверия и открытости встречаются люди, которые могут откровенно говорить обо всем, что относится к их функциональной роли, но проявляют особую застенчивость, когда речь заходит об их личностных качествах. В подобных ситуациях компетентный лидер команды должен постараться тактично урегулировать проблему [5].

Литература

1. Архипова Н.И., Седова О.Л., Сорокина Н.П. Управление персоналом на предприятии. – М.: Экономика, 1999.
2. Багов В.П., Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Методика оценки эффективности стратегии корпоративной системы по обобщенным характеристикам // Финансы. – 2000. – №11.
3. Егоршин А. Система работы с кадрами на предприятии // Кадры. – 2003. – №10.
4. Кибанов А.Я., Захаров Д.К. Организация управления персоналом на предприятии. – М.: ГАУ, 2001.
5. Коул Дж. Управление персоналом в современных организациях. – М.: ООО «Вершина», 2004.



УДК 65.013

Г.К. Исакова, магистрант специальности «Менеджмент»

*Научный руководитель: М.Ж. Каменова, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА ФИРМЫ

Актуальность данной темы заключается в том, что на сегодняшний день формирование и развитие имиджа организации является одним из важнейших направлений современного менедж-

мента. Все более становится очевидным, что данная тематика и проблематика должна быть в фокусе внимания топ-менеджмента любой организации. Необходимость создания и поддержания имиджа компании диктуется стратегическими целями функционирования и развития организации. Опыт анализа имиджирования на мировом рынке показывает, что позитивный имидж способствует успешному управлению персоналом и созданию достойной репутации в деловых кругах. Развитие рыночных отношений требует усвоения этого опыта, а значит, формирует социальный заказ на качественно новый тип имиджевых технологий для управленцев разного уровня.

Корпоративный имидж выступает как один из инструментов достижения стратегических целей предприятия, затрагивающих основные стороны его деятельности и ориентированных на перспективу. Преимущества позитивного имиджа очевидны. Однако позитивная известность не появляется сама собой и не существует сама по себе. Она требует целенаправленной систематической работы, связанной с превращением реального имиджа предприятия в позитивный.

Корпоративный имидж – наличие и согласованность всех средств, передающих основную идею компании и создающая благоприятный отклик, увеличивающий степень доверия клиентов и партнеров [1].

Средства, которые позволяют идентифицировать организацию или предприятие с декларируемыми ими ценностями:

- организационная культура – система взаимодействий и отношений, способствующих ведению дела и достижению целей;
- система маркетинга и рекламная стратегия;
- корпоративный дизайн (фирменный стиль, внешняя атрибутика и др.);
- организация связей с общественностью (PR) с целью формировать позитивный имидж организации в общественном сознании.

Значение цельности корпоративного имиджа – каждый элемент, используемый средствами идентификации, являются рекламным носителем основной идеи, ассоциирующейся с деятельностью компании.

Этапы создания корпоративного имиджа.

Определение целевой аудитории, клиенты, партнеры, СМИ и т.д., изучение ее возраста, рода занятий и т.п.

Разработка главной идеи, концепции имиджа. Концепция корпоративного имиджа – это главные принципы, мотивы и ценности, характерные для фирмы и ее товаров, а также значимые для потребителя.

Составление программы формирования, внедрения и закрепления имиджа в сознании потребителя.

Для казахстанской практики постановки дела создание корпоративного имиджа обоснованно считается инновационным и справедливо находится в зоне особого внимания руководителей организаций, видящих в этом подходе мощный рычаг для развития.

Грамотно созданный корпоративный имидж позволяет увеличить доход компании. И, напротив, не сформированный профессионалами высокой квалификации, и как следствие воспринимаемый коллективом, как «модное» движение, – такой «корпоративный имидж» способен пошатнуть не только доверие клиентов, но и репутацию всей фирмы.

Имидж может быть несколько различным для различных групп общественности, поскольку желаемое поведение этих групп в отношении организации может различаться. Другими словами, одна и та же организация может по-разному восприниматься (или стремиться к специфическому восприятию) инвесторами, государственными структурами, местной, национальной и международной общественностью. Например, для широкой национальной общественности предпочтительна гражданская позиция компании. Для международной общественности глобальные компании стремятся быть «корпоративными гражданами мира». Для партнеров важна высокая конкурентность позиции. Кроме того, существует внутренний имидж организации – как представление персонала о своей организации. Можно сказать, организация имеет несколько имиджей: для каждой группы общественности – свой.

Имидж организации есть целостное восприятие (понимание и оценка) организации различными группами общественности, формирующееся на основе хранящейся в их памяти информации о различных сторонах ее деятельности. Он создается основной деятельностью организации, а также информационной работой, ориентированной на целевые группы общественности. Работа по созданию имиджа ведется целенаправленно для каждой группы и различными средствами. У каждой общественной группы есть своя система ценностей, соответственно их поведение в отношении организации будет различным. Для потребителей приоритетны высокое качество товара и его сервиса, доступная цена, для деловых партнеров – высокая конкурентоспособность организации, ее финансовые показатели, для общества – гражданская позиция фирмы [2].

Содержание понятия имиджа организации включает две составляющие. Описательную (информационную), которая представляет собой образ предприятия, или совокупность всех представлений (знаний) об организации. И составляющую, связанную с отношением, или оценочную составляющую. Оценочная составляющая существует в силу того, что хранящаяся в памяти информация не воспринимается безразлично, а пробуждает оценки и эмоции, которые могут обладать различной интенсивностью, поскольку конкретные черты образа предприятия могут вызывать более или менее сильные эмоции, связанные с их принятием или осуждением.

Методика формирования корпоративного имиджа предприятия может быть представлена следующей последовательностью шагов.

Анализ маркетинговой среды предприятия и выделение целевых (наиболее важных для его деятельности) групп общественности.

Формирование набора наиболее существенных имиджеобразующих факторов для каждой из целевых групп общественности.

Разработка желаемого образа предприятия (с точки зрения установленных стратегических целей) для каждой целевой группы общественности.

Оценка состояния имиджа предприятия в каждой из целевых групп общественности.

Разработка и реализация плана мероприятий по формированию позитивного имиджа предприятия в сознании целевых групп.

Контроль достигаемых результатов и коррекция (при необходимости) плана.

Разработка корпоративного имиджа – сложный многоплановый процесс, требующий участия различных специалистов: по связям с общественностью, специалистов-системотехников, социологов, специалистов кадровых служб, программистов и электронщиков, юристов.

Разработка корпоративного имиджа предполагает проведение ряда важных мероприятий, которые должны осуществляться в строгой логической последовательности и в определенные временные периоды (этапы).

В процессе разработки коммуникационной политики организации предприятия необходимо решить следующие основные вопросы:

- выявление проблем и барьеров, которые стоят на пути эффективного использования человеческих ресурсов организации;
- определение и ясное формулирование целей организации и стратегии, которая будет использована для их достижения;
- создание мобильной организационной структуры управления коммуникациями организации, которая, во-первых, была бы гибкой, динамичной и постоянно соответствовала меняющимся тактическим целям предприятия; во-вторых, быстро адаптировалась при непредвиденных изменениях внешних условий; в-третьих, имела бы способность к эффективной самоорганизации звеньев по мере изменения задач [3].

По каждой из этих проблем предполагается опережающее создание комплекса правовых, регламентирующих, организационно-распорядительных, руководящих и других нормативно-методических документов, которые должны создать условия, обеспечивающие реализацию вышеуказанных мероприятий.

Хорошие и действенные отношения со СМИ заключаются в снабжении редакторов и журналистов необходимой им информацией. Взаимное доверие между организацией и средствами

массовой информации является необходимым залогом хороших отношений. Прессе необходимо сообщать как можно больше информации о деятельности фирмы, в некоторых случаях можно предоставить сведения конфиденциального характера, но при этом оговорить, что это нельзя публиковать и объяснить почему.

Информационная служба должна обеспечивать непрерывный поток информации из организации, что предполагает наличие плана работы с прессой. Пресс-службы распространяют среди журналистов ряд информационных материалов, связанных с определенными событиями. Они объединяются в единый информационный пакет, который распространяется среди представителей СМИ.

При организации работы со средствами массовой информации необходимо оперативно отслеживать тенденции, которые происходят на информационном рынке города и региона.

Роль идеологии в формировании внутреннего имиджа организации.

Конкурентная борьба остро ставит вопрос о необходимости поиска ключевых конкурентных преимуществ. Как можно победить конкурентов? В первую очередь, для этого следует сделать товары и услуги, предлагаемые клиентам, более привлекательными. Ценовая политика, расширение ассортимента, улучшение качества и сокращение времени обслуживания клиентов, обеспечение послепродажного обслуживания, льготы постоянным клиентам – это только часть методов, которые могут быть использованы. При этом следует иметь в виду, что поиск и реализация тех или иных конкурентных преимуществ – задача работников организации. Однако эта работа даст свой результат лишь в том случае, если сотрудники привержены своей организации, разделяют ее дела и готовы сделать все возможное для достижения ее успеха. Наблюдательность и изобретательность работников, заинтересованных в успехе своей организации, позволяет им находить все новые и новые средства для получения существенных преимуществ перед конкурентами в борьбе за потребителя.

Если же работников отличает равнодушие, недовольство условиями работы и своими профессиональными перспективами, недоверие к руководству, стремление найти другое место работы, то от них трудно ожидать внимания к клиентам, активной работы по поиску и реализации мер, призванных лучше удовлетворять запросы потребителей, улучшать качество продукции, услуг. Скорее всего, с таким персоналом организация быстро растеряет и те конкурентные преимущества, которые у нее были (или оставались) до недавнего времени.

Формирование самомотивации работников – одна из важнейших управленческих целей компании – может быть достигнуто лишь при наличии квалифицированно разработанной коммуникационной стратегии. В этом случае первостепенной стратегической задачей становится перевод корпоративных целей на язык, доступный рядовым исполнителям, с тем чтобы они:

- а) понимали цели организации;
- б) понимали свою собственную роль в достижении этих целей;
- в) направляли свои усилия на выполнение своих обязанностей, сознавая связь между выполняемой ими работой и целью компании.

Идеология должна обозначить цель, идеал, к которому стремится компания. Немаловажную роль в восприятии этого идеала играет имидж фирмы. От того, насколько близко примут и отчетливо поймут занятые идеал, зависит успех идеологического воздействия. Работники в основном плохо воспринимают чужеродные идеи и идеалы. Для того, чтобы нужный идеал стал предметом веры, необходимо чтобы человек считал его своим собственным идеалом. Имидж компании, представляя собой набор ярких и доходчивых образов, каждый из которых несет нужную идею, дает человеку материал для индуктивного вычленения этой идеи из воспринятого имиджа.

Групповые ценности – наиболее важный ориентир оптимизации «человеческих отношений» на производстве. Все это предусматривает создание развернутой внутриорганизационной информационной среды, которая позволяет всем сотрудникам успешно ориентироваться в проблемах и быстро находить решения.

Литература

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2002. – 256 с.
2. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 412 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.



УДК 004:339.13(331.1)

А.С. Испулова, магистрант специальности «Менеджмент»

*Научный руководитель: Р.Г. Сатканова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Интернет-маркетинг (англ. internet marketing) представляет собой практическое использование всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, затрагивающих основные элементы маркетинг-микса: цена, продукт, место продаж и продвижение [1].

Основная цель – получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта. Проанализировав различные взгляды на тему ИМ, предлагаем для удобства восприятия разделить материал на 3 составные части:

1. Исследования рынка (спроса, потребителей, конкурентов, тестирование продукта).
2. Действия, связанные с использованием корпоративного сайта предприятия.
3. Социальные сети, и вирусный маркетинг.

Рассмотрим первую часть – возможность исследования рынка при помощи Интернета по мнению авторов [1,4,5] состоят из следующих этапов:

- исследование конкурентов;
- исследование потребителей;
- исследование товаров;
- исследование конкурентов.

Любой компании нужно не просто знать, кто ее конкуренты, но иметь о них исчерпывающие сведения: их планы, технологии продажи и продвижения товаров (услуг), методы ценообразования и многое другое. Достоверные данные о деятельности конкурента позволяют разработать оптимальный план конкурентной борьбы и реализовать его с минимальными затратами. Открытыми источниками в данном случае являются специализированные СМИ, справочники, каталоги, базы данных по юридическим лицам, отраслевые порталы, форумы. Например, на многих специализированных порталах можно размещать объявления о покупке или продаже товаров (предоставлении услуг). После размещения объявления конкуренты сами себя обнаружат. Другой вариант выявления конкурентов – электронная рассылка (например, по списку юридических лиц нужной отрасли) писем с вопросами о продукте (услуге).

Чтобы застраховаться от неожиданностей, многие предприятия используют мониторинг цен конкурентов. Мониторинг позволяет отслеживать ценовую ситуацию на рынке, определять тех его участников, которые стремятся к увеличению объема продаж за счет снижения цен на оборудование, а также тех поставщиков, которые повышают цены, а значит, имеют в своем арсенале эффективные неценовые методы стимулирования сбыта.

В список стандартных сведений ценового мониторинга входит следующая информация: варианты цен в зависимости от объема заказа, размер складских запасов, сроки поставок, условия получения дополнительных скидок.

Наиболее важной является информация об условиях сотрудничества конкурентов с поставщи-

ками. Открытыми источниками сведений о клиентах и каналах дистрибуции являются корпоративные сайты, буклеты и другие рекламные материалы, в которых можно обнаружить списки дилеров [2].

Информация о ресурсах компании, как никакая другая, дает возможность оценить ее текущее состояние, потенциал и спрогнозировать ее дальнейшие шаги. Открытыми источниками сведений о кадровых ресурсах служат чаще всего интернет-порталы вакансий или предложения, размещенные на корпоративных сайтах. Для изучения технологий конкурента источников в интернете почти нет. Открытыми источниками информации о новых разработках фирм конкурентов являются сами продукты, которые уже появились на рынке. Если интересуют готовящиеся разработки, открытые источники малополезны: все, что опубликовано в прессе или размещено в Интернете, может лишь натолкнуть на направление, в котором нужно двигаться. Поэтому систематическое изучение отраслевых, в том числе и электронных СМИ необходимо. Кроме того, информацию о новом товаре получают от источников внутри компании.

Зная структуру компании, можно сделать вывод о ее приоритетах. Немаловажным является наличие в компании отделов по развитию и маркетингу. Источниками информации могут быть сайты конкурентов, где иногда даются контакты каждого подразделения; корпоративные СМИ; брошюры и рекламные материалы. Найти данные можно и в специализированных СМИ.

Исследование потребителей. Достижению успеха на рынке способствует не только анализ возможностей самого рынка, но и в полной мере анализ потребителей. Для исследования потребителей предприятию необходимо сегментировать потребителей, выявить мотивы приобретения товара, покупательские предпочтения, характеристики потребителей, не удовлетворенные товаром потребности, возможное развитие потребностей реальных и потенциальных покупателей.

Основной целью исследования потребителей является выявление самой перспективной группы, чтобы в дальнейшем сконцентрировать исследование, а потом и продажи именно на этой части аудитории.

Социологи выделяют два больших класса исследований: полевые и кабинетные. Полевые исследования проводятся «в полях» и связаны с общением с респондентами. Это опросы, фокус-группы, интервью и т.д. Они могут быть количественными, то есть отвечающими на вопрос «сколько», а также качественными, то есть отвечающими на вопросы «почему», «зачем», «как». Кабинетные исследования проводятся на основании изучения документов, справочников. Исследователь объединяет всю доступную ему информацию и получает сводный результат. Кабинетные исследования – это чаще всего мониторинг конкурентов, рынков, анализ действий среды [3].

Интернет предназначен сегодня для проведения кабинетных исследований. Значительная часть информации не просто выкладывается в Сеть, более того, ее можно найти только там. Огромное количество программ, помогающих мониторить сайты конкурентов, их новости, существенно облегчают коммуникацию [4].

Что касается количественных полевых исследований, то здесь все гораздо сложнее. Аудитория существенно отличается от населения страны, поэтому провести исследование, конечно, можно, но его результаты не будут достоверны.

Если к количественным исследованиям в Интернете следует относиться с большой осторожностью, то качественные исследования через Интернет проводить вполне возможно. Задачей такого исследования обычно является выяснение спектра мнений по какому-либо вопросу, возможных реакций потребителей на новый продукт, генерирование новых идей и т.д. Это все можно получить через Интернет почти так же просто, как и при проведении традиционных исследований. Конечно, проведение фокус-групп через Интернет – нетривиальная задача в силу того, что мы не видим человека, который сидит с другой стороны экрана, а следовательно, не можем оценить его непроизвольные реакции (то, что так тщательно анализируется на фокус-группе). Тем не менее, проведение опросов и обсуждений с целью получения качественной информации через Интернет – удобно, быстро и экономично.

Исследование товаров. Исследовать товары в интернете можно только в той мере, в какой позволяет это сделать описание товаров на официальных сайтах, отзывы от потребителей, и собственные опросы потребителей о качестве исследуемых товаров. Информации из форумов не

следует доверять, хотя определенные полезные сведения там получить можно. В целях исследования товаров на рынке необходимо время от времени изучать специализированные форумы, и мониторить сайты конкурентов на наличие новинок. Это позволяет узнать о новинках конкурентов, но уже после выведения товаров на рынок.

Второй частью нашего исследования является тема использования корпоративного сайта предприятия. Задача сайта компании – это построение маркетинговых коммуникаций через Интернет. Планирование ИМ начинается с определения всех коммуникаций в компании, как внутри, так и снаружи, и выделения тех коммуникаций, которые могут быть без ущерба перенесены в Интернет. Например коммуникации с клиентами, дилерами, журналистами.

Переводя коммуникации в интернет мы добиваемся того, что основная коммуникация происходит без участия живого человека. Пользователь взаимодействует с сайтом компании, с ее рекламными и PR-материалами. Именно такая коммуникация раскрывает все преимущества Интернета, как канала сообщений – массовость, быстрота, низкие издержки. В тот момент, когда в общение с пользователем Интернета вступает живой человек, коммуникация превращается в обычный диалог, который может происходить с использованием телефона, а может быть личным. Это минимизирует затраты времени сотрудников, следовательно сокращает затратную часть бюджета. Идеальный вариант снижения издержек, когда в коммуникации вообще не задействован сотрудник компании, но это возможно только для некоторых интернет-сервисов и для интернет-магазинов, которые продают товары массового спроса (цифровые товары, билеты, и т. д.) В случае продажи предметов роскоши, оказании консалтинговых услуг, продажи производственного оборудования (и везде, где необходимо живое общение с представителями фирмы), на сайте необходимо дать основную информацию, и стремиться как можно быстрее вывести человека на личный контакт с представителем компании. Для этого можно использовать следующие модули: непдробный каталог, содержащий только основную информацию (ее достаточно для понимания, о чем идет речь, но «нужны подробности – звоните»); заметную и разнообразную контактную информацию, расположенную на каждой странице; призывы позвонить, написать, вызвать специалиста; отзывы о компании; форум как еще один инструмент коммуникации с пользователями; информацию о сотрудниках компании, взаимодействующих с клиентами, создающую ощущение живого человека «на той стороне» [4,5].

Сайт, построенный для привлечения клиента к личному контакту, обычно довольно простой. Он может состоять буквально из нескольких страниц, содержащих всю необходимую информацию, которой достаточно для того, чтобы у клиента появился интерес, и он обратился к представителю компании.

Создав сайт, стоит задача привести на этот сайт целевую аудиторию, которая будет с сайтом взаимодействовать. Для переноса коммуникации в Интернет недостаточно просто создать среду, для нее нужно еще и пригласить всех ее участников. Для этого существует реклама.

Существует множество учебников по программированию, где подробно описаны инструменты, и правила создания и продвижения сайтов, описание которых не является целью данной статьи. Отметим только, что кроме рекламы необходимо продвигать сайт в поисковых системах на первые позиции. Это важное условие для высокой посещаемости сайта. Этот процесс длительный, и наиболее затратный в финансовом плане, но необходимый. Продвижением сайта в поисковые системы обязательно должны заниматься опытные программисты, иначе деньги и время могут быть потрачены безрезультатно.

Третья часть исследования – анализ использования социальных сетей и вирусного маркетинга в деятельности предприятия. Это привлекательная и перспективная область интернет-маркетинга. Сюда же отнесем малые формы рекламы в интернете. Малые, потому что по статистике на них уходит меньше всего денег, но никак не менее эффективные, чем медийная и контекстная рекламы. По статистическим данным совокупно на медийную и контекстную рекламы приходится сегодня около 90% от всего оборота интернет-рекламы, еще 10% рекламных бюджетов приходится на большое количество «малых» видов рекламы: SMM, PR, вирусная реклама, реклама в играх, нестандартная реклама и спецпроекты и проч. Особняком стоит оптимизация сайтов для поисковых

машин, бюджеты на которую не учитываются обычно в рекламе (что неверно), на нее приходится еще примерно 20-30% бюджета.

К малым формам рекламы в интернете относятся: PR в Интернете, его современные формы (работа с блоггерами, как с журналистами, корпоративный блог компании), работа с социальными медиа, технология PR в Интернете, вирусный маркетинг.

Основной метод коммуникации компании через социальные сети с клиентами – это брендированные группы (или, как они еще называются, группы поклонников). Группы – источник новостей компании для лояльных клиентов, они же – источник бонусов, специальных программ и т. д. Одна из самых многочисленных групп во Вконтакте.ру – это группа поклонников Nokia, которая имеет около 1 млн подписчиков. То есть компания может сразу обратиться ко всем этим людям с каким-то предложением.

Вирусный маркетинг – вид маркетинга, построенного на саморазвивающейся коммуникации, когда пользователи самостоятельно и активно, вольно или невольно пересылают друг другу рекламные сообщения, то есть пользователи сами распространяют рекламу. Вирусный маркетинг очень популярен сейчас во всем мире. Возможно, это самый древний вид маркетинга, возникший еще до появления всех других методов рекламы.

Интернет привнес в вирусный маркетинг большую скорость распространения и массовость вовлечения в процесс. Опросы показывают, что около двух третей пользователей готовы немедленно переслать своим друзьям и знакомым интересные, забавные, веселые, просто привлекающие внимание тексты, картинки, ссылки. Это и есть главный двигатель для вирусного маркетинга [4].

Основным каналом распространения вирусного маркетинга сегодня являются блоги, социальные сети, интернет-сообщества, фото- и видеоархивы.

Вирусный эффект слабо предсказуем. Общее правило гласит, что лишь один из четырех хороших роликов срабатывает.

Пример того, как может работать вирусный маркетинг:

- GMAIL – почтовый сервис Google. Компания смонтировала рекламный ролик, состоящий из роликов, снятых пользователями. Перед ними стояла задача снять короткий видеоролик (несколько секунд), в котором передается логотип Gmail (буква М).

Двухминутный ролик посмотрело более 6 млн человек. Для создания вируса использован уникальный сверхудачный контент, а также идея пользовательского контента www.youtube.com/watch?v=qKAlnP_tmHk.

Вирусный маркетинг бывает и вынужденным, когда пользователям так или иначе приходится распространять рекламу, чтобы пользоваться продуктом. Например, на крышке ноутбука крупно написано название производителя и т.д. Вирусный маркетинг принимает самые разные формы, но его общее правило – носителем рекламы является целевая аудитория.

Таким образом, развитие информационных технологий, появление и бурный рост электронной коммерции стали основой для появления нового направления в современной концепции маркетинга взаимодействия – Интернет-маркетинга, под которым понимается теория и методология организации маркетинга в среде Интернета. Традиционные медиа постепенно уходят в прошлое, уступая место новым средствам передачи информации не только в силу их доступности для аудитории, но также за счет возможности более точно отслеживать мельчайшие изменения в процессе, что является большим преимуществом перед обычной формой ведения бизнеса.

Литература

1. Вирин Ф. Интернет-маркетинг: Полный сборник практических инструментов / Ф.Ю. Вирин. – М.: ЭКСМО, 2010. – 222 с.
2. Басов А. Контекстная реклама в Интернете. Настольная книга рекламиста / А. Басов. – СПб.: Питер, 2013. – 224 с.
3. Купер А. Психбольница в руках пациентов / А. Купер. – М.: Символ-Плюс, 2009. – 336 с.
4. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. 2-е издание. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с.

5. Интернет-маркетинг. <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-маркетинг>.
6. Салимов Е. Клиенты на миллион. Интернет как инструмент массового привлечения клиентов в бизнес, 2014.



ӘОЖ: 330.341:346.24

Г.Б. Иксанова, «МЖБ» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Е. Әмірбекұлы, э.ғ.д, профессор
ҚазЭҚХСУ

ҰЛТТЫҚ КОМПАНИЯЛАРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ АЛҒЫШАРТТАРЫ

Бүгінгі жаһандану жағдайындағы экономикада әрбір жүйе мен құрылымның атқаратын негізгі мақсаты мен міндеттері бар. Олардың әрбірі жалпы экономиканың тиімділігін арттыру үшін, жаһандық ортада бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру үшін, халықтың игілігі үшін қызмет етуі заңды.

Қазақстан Республикасының бүгінгі таңдағы экономикалық дамуының өзіндік ерекшеліктері мен себептері бар. Олардың қатарына әлемдік нарықтағы көмірсутек шикізатына бағаның күрт төмендеуі, қара және түсті металл өнімдеріне деген сұраныстың азаюуы, осыған байланысты қаржылық және коммерциялық кәсіпкерліктің кедергілерге тап болуы, еліміздегі табиғи ресурстарды игеруге қатысы бар халықаралық байланыстарды нығайту қажеттілігі сынды факторларды жатқызуға болады. Әйтсе де, бұл ерекшеліктер ұлттық экономиканың біржақты дамып отырғанын көрсетеді. Өйткені тек шикізатқа ғана бағытталған экономиканың белгілі бір кезеңде құлдырау қаупі жоғары болатыны белгілі. Бұның салдарын қазіргі кезде орын алып отырған әлемдік қаржы дағдарысынан да байқау қиын емес. Яғни, мұнайға немесе басқа да табиғи ресурстарға деген сұраныспен бағаның төмендеуі біздің елде басқа салалардың да өміршеңдігіне қауіп төндіруі мүмкін. Оған себеп, шикізаттық емес салалардың дамымауы және олардың шикізат саласының қаржысына тәуелді болуы.

Бүгінгі күні әлемдік дамудың негізгі ерекшеліктердің бірі әрбір бәсекеге қабілетті экономиканы қалыптастыруға ынталы елдің инновациялық ортасының болуы саналады. Алайда, бұл құбылысты қазіргі уақытта туындаған тың өзгеріс деп қабылдауға болмайды. Өйткені инновациялық инфрақұрылымы қалыптасқан және нықтап дамыған елдер баршылық. Олардың әлемдік нарықтағы үлесі де қомақты. Сонда да болса, дамыған елдердің қатарына кіруге талпыныс білдіріп отырған біздің еліміздің өзінің мүмкіндіктері мен стратегиялық мақсаттарына сай ұлттық компаниялардың инновациялық қызметін басқару инфрақұрылымы болғаны абзал.

Инновациялық ортаның қалыптасуы мен дамуы сол елдің инновациялық ортасының әлеуетіне, нақты жұмыс істеу мүмкіндіктеріне және де инновацияларды жасайтын және жүзеге асыратын адам капиталының қуатына тікелей байланысты. Сондықтан да, ұлттық компаниялардың инновациялық қызметін басқарудың алғышарттарын тереңірек ұғыну үшін, ең алдымен, «инновация» түсінігін пайымдаудан бастаған жөн.

Жалпы, инновацияларды қалыптастыруға не ықпал етеді деген сұраққа жауапты іздесек, онда оның негізіне адам қажеттілігінің шексіз өсуі мен осыдан шығатын жаңа сұраныстардың жататынын аңғару қиын емес. Сондай-ақ, бәсекелік ортаның дамуы мен қоршаған орта мүмкіндіктерінің өзгеруі деуге де болады. Оған себеп, табиғи ресурстардың сарқылуы немесе тапшылығы, өнім өндірушілердің қызмет ету тиімділіктерін жоғарылатуға ұмтылуы, яғни пайданы көбейтуге мүдделілігі және басқалар.

«Инновация» термині латынның «innovate» деген сөзінен бастау алады, негізгі мағынасы жаңарту және жақсарту дегенді білдіреді. Бұл мағына алғаш рет батыс мәдениеттанушыларының зерттеулерінде көрініс табады және бір мәдениеттің элементтерінің екіншісіне енгізілуі деп түсіндіріледі.

Ал инновацияның бастапқы зерттелуі және қолданылуы XX ғасырдың басында көрініс тапты. Инновацияны экономикалық категория ретінде қарастырған ғалым И.А. Шумпетер болатын. Ол өзінің «Экономикалық даму теориясы» атты еңбегінде жаңашылдық экономикалық жүйені алға сүйреуші, оның бір жағдайдан екінші жағдайға өтуіне ықпал етуші деп қарастырады. И. Шумпетер инновацияның негізгі бес себебін атап көрсетеді: жаңа шикізат көздерін пайдалану; жаңа техниканы, технологиялық үрдістерді немесе нарықтың жаңа талаптарын пайдалану; өндіріс пен оның материалдық-техникалық қамсыздануын ұйымдастырудағы өзгерістер; жаңа сипаттағы өнімдерді енгізу; жаңа өткізу нарықтарының пайда болуы.

Инновацияның экономикалық мағынасын зерттеуші ғалым Б. Сантоның пікірінше, инновация – жаңа сипаттағы өнімдердің, технологиялардың келуіне, ал егер инновация экономикалық тиімділікке немесе пайдаға бағытталса, онда үстеме табысқа жеткізетін қоғамдық технико-экономикалық үрдіс.

Н.Н. Молчановтың пайымдауынша инновацияларды мемлекеттік қолдау ғылыми еңбектің нәтижесі бола отырып, қоғамдық тәжірибені жетілдіруге бағытталады және дәл осы қоғамдық өндірісте көрініс табады.

Американдық экономист Б.Твисс инновацияны «интеллектуалдық тауар: жаңалық, ақпарат, ноу-хау немесе идея экономикалық мазмұнға ие болатын үрдіс» деп анықтайды.

Ресейлік бір топ ғалымдар инновацияға төмендегідей өз анықтамаларын берген. Мәселен, С.Д. Ильенкова инновацияны «капиталды жаңа техника мен технологияға, өндірісті, еңбекті, қызмет көрсетуді және басқаруды ұйымдастырудың жаңа әдістеріне, бақылаудың, есептеудің, жоспарлаудың, талдаудың жаңа түрлері мен әдістеріне салу нәтижесінде алынған материалданған нәтиже» деп түйіндесе, А.И. Николаев «пайдалану аясына байланыссыз жүзеге асырылған жаңалық», «жан-жақты жаңалықтар негізінде әлеуметтік, экономикалық, біліми, басқарушылық және басқа да салалардың дамуының сәтті синонимі» деген пікір айтады, ал В.Г. Медынский «жаңалықтарды тәжірибеде пайдалану нәтижесінде сипаты жақсарған тауарлар мен қызметтердің пайда болуына алып келетін қоғамдық, техникалық, экономикалық үрдісті» инновация деп анықтайды.

Жаңалықтың барлық уақытта инновацияға айнала беруі мүмкін емес. Өйткені, инновация ол тәжірибеде көрініс тапқан нәтиже. Бұл орайда И.Т. Балабановтың пікірін келтіре кеткен жөн. Оның пікірінше «жаңалық іргелі ғылымдардың қызмет нәтижесінде пайда болады, ал инновациялар қолданбалы немесе технологиялық сипатта орын алады; жаңалықты бір ғана ізденуші табуы мүмкін, ал инновация топпен арнайы лабораторияларда, зертханаларда, ғылыми орталықтарда инновациялық жоба ретінде дайындалады; жаңалық әрдайым пайда табуды көздей бермейді, ал инновация жаңа өнім ретінде, жаңа технология немесе техника, әлде өндірістегі еңбекті ұйымдастыру және басқа да экономикалық қатынастар ретінде ылғи да пайда табуға бағытталады; жаңалық тосыннан пайда болуы мүмкін, ал инновация терең ізденістің нәтижесінде қалыптасады және арнайы технико-экономикалық негіздеуді қажет етеді».

«Қазіргі заманғы экономикалық сөздікте» инновация – техника, технология, еңбекті ұйымдастыру мен басқару аясында ғылым мен алдыңғы қатарлы тәжірибеге негізделген жаңалықтар, сондай-ақ осы жаңалықтардың әр түрлі тәжірибелік қызмет аясында және салаларында пайдаланылуы деп түсіндіріледі.

Елімізде инновацияның мазмұнына қатысты экономикалық тұрғыда анықтама берген ғалымдар бар. Атап айтқанда, Е.З. Сулейменов пен Н.В. Васильева «инновациялар – еңбекті ұйымдастыру мен экономиканы басқаруды жақсарту және басқа да іс-әрекеттер нәтижесінде жаңа немесе жетілдірілген бұйым, технология, құрал-жабдық, материал, энергия көздері ретінде көрініс табады» деп пайымдаса, Ф.М. Днишев инновацияның мағынасын «адамзат ақыл-ойының жетістіктерін (жаңа идеяларды, жаңалықтарды, дайындамаларды және т.б.) қандай-да бір салада тиімділікке жету үшін пайдалану, яғни, жаңа еңбек құралдарын немесе өнімдерін дайындауда, тиімді технологияларды, энергия көздерін пайдалануда, жаңа қару-жарақты дайындау мен одан қорғану әдіс-

терін ойлап табуда, еңбекті ұйымдастыру әдістерін жақсартуда, халықаралық байланыстарды жетілдіруде, сауда, қаржы жүйелерін жақсартуда және т.б. жағдайларда. Адамзат ақыл-ойынан туындаған жаңалықтар осы адамзаттың таусылмас қажеттіліктері мен алуан түрлі қызығушылықтарын қанағаттандыруға бағыттталып отырады».

Инновация мен инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау төңірегінде біршама ғылыми зерттеу жасаған отандық ғалым С.В. Могильныйдың бұл тұрғыда өзіндік пікірі бар. Ол, ең алдымен, инновацияны – қандай-да бір салада пайдалануына байланыссыз ғылымның, техника мен творчество жетістіктерінің тәжірибеде қолданылуы арқылы көрініс тапқан интеллектуалдық қызметтің соңғы нәтижесі деп түсінеді. Бұл нәтиже жаңа немесе жетілдірілген өнім, қызмет, үрдіс, белгілі бір құбылыс, бұрын енгізілмеген тәсіл немесе басқа да сипатта болуы мүмкін.

Екіншіден, инновация ерекше тауар түрі болып табылады. Ол нарықта әр түрлі қызмет аясына енгізілу арқылы өткізіледі. Бұл жерден шығатын ұғым, инновацияға нарықтық ортаның негізгі заңдары қолданылады, яғни бағасы, сапалық және тұтынушылық белгілері болады, тауар сипатында сұраныс пен ұсыныс қалыптасады, бәсекеге түседі. Алайда бұл жердегі бір ерекшелік, инновация тауарлық сипатқа тек салыстырмалы түрде басқа тауарлардан, қызметтерден, өнімдерден артықшылығы болғанда, идеяның нәтиже алып келетіні дәлелденгенде, оның қолданылу аясы нақтыланғанда ғана ие болады. Инновацияның тауарлық сипаты патент, техниканың, технологияның жаңа түрі, өнім немесе басқа да түрде болуы мүмкін.

ҚР «Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» заңында «инновация – экономикалық тиімділікті арттыру мақсатында, экологиялық қауіпсіздікті ескере отырып, жаңа немесе жетілдірілген өндірістер, технологиялар, тауарлар, жұмыстар мен қызметтер, техникалық, өндірістік, әкімшілік, коммерциялық сипаттағы ұйымдастырушылық шешімдер, сондай-ақ өзге де қоғамдық пайдасы бар нәтиже түрінде іс жүзіне асырылған жеке және (немесе) заңды тұлғалар қызметінің нәтижесі» деп түсіндіріледі.

Отандық белгілі ғалым Е. Әмірбекұлының пайымдауынша «инновация-ғылыми және ғылыми-техникалық қызметті пайдалана отырып, бәсекелік ортада кәсіпкердің табыс табуымен байланысты жаңа немесе жетілдірілген өнім шығарып, қызмет көрсетіп, жұмыс орындауын, мемлекеттің немесе ынталы топтардың қоғамдық, әлеуметтік қатынастарды жетілдіру, қоршаған ортаның тазалығын немесе тиімділігін қамтамасыз ету мақсатында атқаратын маңыздылығы жоғары және ұтымды шаралары». Яғни, зияткерлік меншік объектісі нәтижеге айналған кезде ғана ол инновация болады.

Ендігі кезекте инновацияны негізгі сипатын оның түрлері мен жіктелу белгілері бойынша ашамыз. Жаңалық деңгейіне байланысты инновациялар негізгі төрт категорияға бөлінеді:

1) базистік инновациялар – нарықта бұрын болмаған өнімдердің, қызметтердің, жұмыстардың пайда болуына мүмкіндік береді;

2) жақсартылған инновациялар – нарықта бар тауарлардың, қызметтердің, жұмыстардың параметрлерін жетілдіруге бағытталған;

3) кешенді инновациялар – әлемдік тәжірибеде сынақтан өткен жетістіктерді жинақтай отырып, әртүрлі салалар мен өндірістердің мүмкіндіктерін бірге пайдалануға ықпал етеді (мәселен, ұялы телефондарды сөйлесу құралынан басқа фотоаппарат, радио, есептегіш құрал, плеер және басқа да мақсаттарда пайдалануға болады);

4) радикалды инновациялар – жаңа ғылыми идеялар мен ізденістерге негізделеді, жаңа салалар мен бағыттардың қалыптасуына алып келеді (ғылымдағы жаңа бағыттар – гендік инженерия, биотехнология, нанотехнология, жәндіктерді клондау және т.б.).

Қазіргі нарықта базистік инновациялардың пайда болуы күрделірек болып саналады, сондықтан да инновацияны жасаушылар жақсартылған инновациялар мен кешенді инновацияларға көбірек мән береді. Ал радикалды инновациялар терең ғылыми зерттеулерді қажет етеді және ол үрдіс ұзақ уақыт бойы жүреді, сонымен қатар, бірнеше ғылыми орталықтар мен зертханалардың, тәжірибелік, өндірістік орталықтардың, қаржы топтарының қатысуымен ғана белгілі бір нәтижеге жетуі мүмкін.

Инновациялар пайдалану аясына байланысты келесідей жіктеледі:

- ғылыми инновациялар – жаңа ғылыми бағытты қалыптастыруға немесе қандай-да бір салада ғылымның жетістіктерін пайдалануға ықпал етеді;

- ұйымдастырушылық-басқарушылық инновациялар – ұйымда бұрыннан қалыптасқан басқару әдістерін, еңбекті немесе өндірісті ұйымдастыру формаларын, шешімді қабылдау жүйесін жаңартуды көздейді;

- әлеуметтік инновациялар – әр түрлі әлеуметтік топтарда қарым-қатынасты өзгертумен, еңбек жағдайы мен еңбекке ынталандырудың жаңа әдістері мен тәсілдерін қолданумен және осы бағыттағы басқа да іс-әрекеттерді жақсартумен байланысты;

- технологиялық (өндірістік) – ғылыми-техникалық жетістіктерді өндіріс пен тұтыну пайдаланып, қолданыстағы техника мен технологияны, технологиялық әдістер мен тәсілдерді өзгертуге және жаңартуға бағытталады. Технологиялық инновациялар, өз кезегінде, инновациялық өнім (жаңа, жаңартылған немесе жақсартылған өнімдерді дайындауға қатысты) мен инновациялық үрдіске (өндірісте шығарылатын өнімдер мен қызметтерді дайындауда жаңа технологияларды қолдану) бөлінеді;

- экологиялық – қоршаған ортаның ластануын азайтатын, зиянды қалдықтарды тазалайтын, шикізатты қалдықсыз өңдейтін, қоқыстарды өңдейтін инновациялық үрдістерді қамтиды;

- саяси – мемлекеттің әлеуметтік, халықаралық, сыртқы, ішкі бағыттағы іс-әрекеттерін жетілдірумен және оның халық үшін тиімділігін көтерумен байланысты;

- мемлекеттік-құқықтық – жаңа мемлекеттік институттар, демократиялық құқық, заңдық актілер, мемлекеттік басқару тәсілдері, әділетті сот жүйесі түрінде көрініс табады;

- рухани саладағы инновациялар – білімде, мәдениетте, ғылымда жаңа жүйелер мен ізденістердің, туындылар мен жетістіктердің пайда болуы.

Инновациялардың пайда болуы олардың белгілі бір функцияларды орындауын міндеттейді. Сондықтан да, экономикалық категория ретінде инновациялардың атқаратын негізгі функцияларын сипаттаймыз. Олар мыналар:

- адамзат ақыл-ойынан туындаған ғылыми нәтижелерді қолданысқа енгізу;

- қызметтің, еңбектің ғылыми сиымдылығын арттыру;

- тұтынудағы өзгерістерге өндірістің құрылымын сәйкестендіру;

- қоғамның жалпы қажеттіліктері мен қоғамдағы әрбір адамның жеке қажеттіліктерін қанағаттандыру сапасын арттыру;

- өндірістің тиімділігін арттыру мақсатында жаңа өндіргіш күштерді тарту;

- бәсекелі нарыққа төтеп беретін жаңа және тиімді өнімдерді, қызметтерді, жұмыстарды жасау.

Инновациялардың пайда болуы инновациялық қызметтің қалыптасып-тасуы мен жетілуіне негіз болады. Инновациялық қызметтің мазмұны ғылыми зерттеулерде әртүрлі сипатталды. Бұл орайда С.В. Могильныйдың анықтамасы біршама қызығушылық туғызады. Оның пікірінше «инновациялық қызмет – әр түрлі салаларға енгізілген интеллектуалдық еңбек нәтижелерін тәжірибеде игеруге бағытталған және осы үрдістермен байланысты қосымша еңбек шығыны бар кәсіби қызмет».

ҚР «Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» заңында «индустриялық-инновациялық қызмет – еңбек өнімділігін арттыру және экономиканың басым секторларын дамытуды ынталандыруды қамтамасыз ету мақсатында, экологиялық қауіпсіздік қамтамасыз етілуін ескере отырып, индустриялық-инновациялық жобаларды іске асыруға не отандық өңделген тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді ішкі және сыртқы нарықтарға жылжытуға байланысты жеке немесе заңды тұлғалардың қызметі» деп көрсетілген.

Инновациялық қызметті ғылыми ізденістер мен дайындамалардың, ғылыми-техникалық жетістіктердің немесе басқа да ақыл-ой жемісінің жаңа немесе жетілдірілген өнім түрінде, жаңа немесе жетілдірілген технологиялық үрдіс түрінде, жаңа немесе жетілдірілген қандай да бір іс-әрекет, туынды түріндегі көрінісі деуге болады. Бұдан шығатын қорытынды, инновацияны тек өндіріске немесе қызметке, тауарға немесе өнімге ғана қатыстыруға болмайды, оның мағынасы кеңірек, ол адамзат өміріндегі барлық қоғамдық, рухани, мәдени, шаруашылық салаларда оң нәтиже берген көрініс, құбылыс.

Инновациялардың пайда болуы, оларды қолдана отырып инновациялық қызметтің жүргізілуі,

инновациялық жобалардың дұрыс дайындалып, инновациялық үрдістердің ұтымды басқарылуы инновациялық жүйенің ең маңызды құрамдас бөлігі инновациялық инфрақұрылымның қалыптасуы мен дамуын айқындады. Бүгінгі күні инновацияларды қалыптастыратын орта тек бір ғана ғылыми-ізденушілік орталықтың шеңберінен шығып, салалық, жалпымемлекеттік немесе жалпыұлттық деңгейге жетті. Бұл бәсекелік ортаның нығайуынан, әр елдің нарықтағы үстемдікке жету немесе ұлттық экономиканың қауіпсіздігін қамтамасыз ету ұмтылысынан туындап отыр десек қателеспеспіз.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы», 2012 жылғы 9 қаңтардағы заңы.
2. Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 1 тамыздағы №874 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы.
3. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты 2017 жылғы 31 қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауы.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник. – СПб.: Питер, 2015. – 448 с.
5. Әмірбекұлы Е. Инновациялық бизнес: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2015. – 240 б.



УДК 338.242/26(574)

К.Т. Калипова, магистрант специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: **А.Ж. Сатбаева**, PhD, ст. преподаватель
КазУЭФМТ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Реализация большинства современных концепций менеджмента (таких как BSC, TQM, HRM и др.) предполагает и подразумевает обязательное наличие у компании стратегии. Однако, несмотря на то, что с начала 70-х годов вышло множество книг и статей по стратегическому менеджменту, и сегодня при разработке стратегии менеджеры компании часто сталкиваются с нерешенными вопросами фундаментального свойства десятилетиями специалисты доказывали, что бизнес непременно должен следовать своду правил стратегического менеджмента, включающему весьма обширный набор методов для каждого из этапов – поскольку иначе успешную стратегию разработать невозможно. Фактическое превращения стратегического менеджмента из научной дисциплины в отрасль индустрии консалтинговых услуг привело к тому, что научный уровень эмпирических исследований в области стратегического менеджмента весьма ощутимо снизился [1].

Многие новации в области стратегического управления, появившиеся в последние годы, имели своей главной целью рекламу и формирование бренда их авторов, основное занятие и заработок которых – консалтинг.

Переход к рыночной экономике обнаружил неприемлемость действовавшей системы управления для новых условий хозяйствования, фактически застав отечественных руководителей врасплох. Предстала необходимость совершенно нового подхода к управлению, что и побудило обратиться к богатому зарубежному опыту в этой области, иными словами – к менеджменту.

Однако такой подход не отвергает полностью директиву планирования, так как управление предприятием без учета прогноза конъюнктуры рынка, без планирования производственно-коммерческой деятельности предприятия, планирования реализации продукции и издержек сводит

эффективность деятельности к минимуму. Во время перехода нашей страны к рыночной экономике видоизменились многие экономические категории, в частности планирование деятельности предприятия. Непосредственно планирование как функция предприятия остается, но при этом его конечный результат, виды и методы существенно изменяются. Так, сама категория «планирование» перерастает в понятие «стратегический менеджмент» [8].

Стратегия – это генеральная программа действий, выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она определяет главные цели и основные способы их достижения таким образом, что предприятие обретает единый курс движения. С помощью данного сложного и потенциально мощного орудия организация может противостоять динамичным условиям современного мира. Это непростое орудие, и его внедрение и применение обходятся недешево, но оправдывает себя с лихвой. Стратегия заслуживает серьезного внимания как инструмент управления, применимый не только для фирм, но и для широкого круга социальных учреждений [4].

Стратегическое управление интегрирует отдельные сведения, разрабатывает у руководителей видение предприятия как единого целого, со всеми его функциями, развивающегося в непостоянных конкурентных условиях. Стратегию можно рассматривать как основное связующее звено между ее целями и линией поведения для достижения этих целей. Это способность руководителя проанализировать окружающую среду, сделать прогноз и организовать работу предприятия таким образом, чтобы через определенный период времени предприятие и все его подразделения стали более успешными [3].

Разработка стратегии должна базироваться на глубоком понимании рынка, оценке положения предприятия на рынке, осмыслении своих конкурентных преимуществ. В хозяйственной практике Казахстана механизм стратегического менеджмента находится на этапе становления. Мгновенные стратегические решения, принесшие некоторым компаниям успех сразу после 1991 г., теперь не действуют, многие новые компании исчезли или, достигнув определенного уровня, перестали расти. Поэтому как руководители новых компаний, так и директоры многих бывших государственных предприятий подходят к представлению необходимости разработки стратегии развития. Этому способствует идентификация предприятия как целостной обособленной системы, формирование новых целевых установок и интересов предприятия и его работников [5].

Необходимость становления системы стратегического менеджмента в отечественной практике обуславливается также происходящими интеграционными процессами. Возникают промышленные группы, объединяющие технологически связанные предприятия, идет активный процесс образования финансово-промышленных групп, коммерческие компании почти одновременно с созданием основного бизнеса начали организовывать финансово-коммерческие группы. Коммерческие фирмы наряду с группами, за многими из которых стоят коммерческие банки, стали приобретать промышленные предприятия, участвуя в приватизации, инвестиционных конкурсах, активно проводя скупку акций привлекательных предприятий. Судя по всему, главная задача теперь будет состоять в том, чтобы от нынешнего состояния интеграции перейти к устойчивому и эффективному развитию интеграционных процессов, что невыполнимо без решения проблем стратегического менеджмента.

Еще одной важной предпосылкой развития стратегического менеджмента является процесс глобализации бизнеса. Продукция глобальных фирм реализуется во всех странах мира и является важным фактором конкуренции на национальных рынках. Противостоять натиску товаров можно, только действуя аналогичными методами, т.е. разрабатывая стратегию работы в конкурентной среде.

Таким образом, у руководителей развивается осознание значимости формирования долгосрочных целей и планирования развития в долгосрочной перспективе. Дело осложняется тем, что многие предприятия оказались в своего рода информационном вакууме. С одной стороны, обилие неупорядоченной внешней информации, с другой – отсутствие систематизированных ориентиров для выбора направлений развития. Кроме того, инструменты разработки и реализации собственной стратегии существенно отличаются от принятой ранее системы планирования и известно о них пока сравнительно мало, так как на практике они не стали общепринятыми методами плановой работы. Большая часть отечественных производителей только подходит к пониманию того, что называется стратегическим управлением [2].

В интерпретации казахстанских особенностей менеджмента преобладающее значение имеет цель максимизации прибыли. Это проявляется в том, что рост цен не сопровождается улучшением качества, информация о потребительских свойствах продукции – ложная, реклама – агрессивная и навязчивая, продукция на рынке – в значительных объемах фальсифицированная. В социальном измерении особенности казахстанского менеджмента заключаются в том, что организационная среда находится в стадии формирования, властные полномочия централизуются у лидера организации, распространена практика формирования команды «под себя», а при подборе сотрудников большое значение придается личному знакомству и рекомендациям, что предоставляет предпринимателю дополнительные рычаги для контроля [6].

Отрицательными проявлениями менеджмента можно назвать слабую заинтересованность персонала в конечных результатах, невысокую оплату труда, задержки выплат, нарушение норм трудового законодательства, несовершенную систему управления персоналом. Причиной сложившегося менеджмента можно назвать низкий уровень институционализации внешней и внутренней среды. Система бизнес-образования не учитывает казахстанские реалии, не развита сеть консалтинговых и исследовательских организаций [2].

Одна из главных проблем менеджмента – проблема качества управленческих кадров. Это связано с малым количеством людей, имеющих реальный опыт управленческой работы в условиях рыночной экономики. В то же время известно, что менеджмент – это и наука и искусство, и что овладение знаниями в этой области неосуществимо без обретения должного практического опыта [6].

Частые конфликты между владельцами компаний и топ-менеджерами приводят к замене последних. Результат – владелец теряет ценного специалиста, что сказывается на эффективности работы компании. Суть противоречий заключается в том, что собственник хочет получения прибыли на каждом этапе, а менеджер высокой квалификации настроен на стратегические цели. Эксперты относят это на общую невысокую культуру управления в Казахстане [2].

В настоящее время новые приоритеты развития производства вызвали необходимость использования нового подхода к решению задач развития рыночной экономики в Казахстане. Необходимость повышения конкурентоспособности казахстанских предприятий, создание условий для интеграции казахстанской экономики в мировую экономику, обеспечение баланса интересов государственных органов, производителей, общественных организаций и потребителей в условиях мобильного рынка явились предпосылками разработки Концепции Развития проектного менеджмента в Республике Казахстан на 2010-2020 годы [7].

Таким образом, стратегия как объект управления – это набор взаимоувязанных долгосрочных целей, которые ставит перед собой организация для достижения своей миссии. Чтобы это сделать, цели необходимо определить абсолютно во всех сферах жизнедеятельности предприятия: в области маркетинга, логистики, организации бизнес-процессов, персонала и т.д.

Развитие рыночной экономики в Казахстане с каждым днем ставит все новые требования к высшему менеджменту компаний. Выбор стратегических приоритетов развития бизнеса требует от менеджеров и руководителей умения использовать современные подходы в управлении компаниями, т.к. именно совершенствование менеджмента, внедрение современных инструментов стратегического управления как компанией так и ее ресурсами, повышает ее конкурентоспособность в целом.

Условия рынка сегодня таковы, что ни одно предприятие не может достичь превосходства над конкурентами по всем коммерческим характеристикам товара и средствам его продвижения. Поэтому необходим выбор приоритетов и выработка стратегии, в наибольшей степени соответствующей тенденциям развития рыночной ситуации и наилучшим способом использующей сильные стороны деятельности предприятия. В таких условиях возможным решением данной проблемы предлагается формирование и реализация эффективной конкурентоспособной бизнес-модели предприятия, которая будет адекватна внешним и внутренним условиям компании, станет привлекательной для инвесторов, обеспечит приток капитала и рост рыночной стоимости компании.

В современных условиях «the collapse of globalism and the reinvention of the world» [9].

Стратегия – это набор правил, по которым работает информационно-аналитическая система,

позволяющая своевременно переходить от одной программы действий к другой, своевременно и оперативно изменяя приоритеты бизнес-организации.

Процесс формирования стратегии следует понимать – не столько как разработку «четкой программы действий» (использование информационных технологий и специального программного обеспечения позволяют автоматизировать этот процесс), – но, скорее, как создание новых правил принятия решений и нового набора альтернатив для выбора уникального неповторимого способа действий. (Например, нового символического позиционирования продукта, новой институциональной среды / корпоративной культуры, которая обеспечивала бы динамичную своевременную и безболезненную смену «продуктовых» стратегий).

Информационной базой стратегического управления более не может быть ретроспективный линейный анализ развития рынка в прошлом (тенденции и тренды прошлых лет в любой момент могут изменить свою направленность). Придется отказаться от обработки баз данных с использованием математических моделей, основанных на методах линейного программирования и от выявления закономерностей на основе анализа временных рядов (экономических показателей прошлых периодов). Информационной базой стратегического управления бизнес-организациями становится не анализ баз данных, а прогноз, основанный на нелинейной модели оценки рисков.

Литература

1. Rosenzweig Ph. The Halo Effect... And the Eight other Business Delusions that Deceive Managers. – New York: Free Press, 2007. P. 340 p.
2. Алибекова К.Ж. Актуальные проблемы современного менеджмента в Казахстане. URL:<http://be5.biz/ekonomika1/r2012/2644.htm> (дата обращения: 11.10.2013).
3. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика. – 1989. – 519 с.
4. Белошапка В.А., Загорий Г.В. Стратегическое управление: принципы и международная практика: Учебник. – К.: Абсолют-В, 2000. – 456 с.
5. Диброва А.Д. Стратегическое управление: Курс лекций. URL:http://distant.isu.edu.ua/lib/ADD/Discipliny/_zz_Strategich_upravlenie/_zz_Strat_upr/Rus/konsp/konsp_r.html.
6. Казахстанский менеджмент: в поисках эффективности: URL:<http://articles.gazeta.kz/art.asp?aid=328634> (дата обращения: 08.10.2013).
7. Концепция Развития проектного менеджмента в Республике Казахстан на 2010-2020 годы.
8. Степанова Г.Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии: Учебн. пособие. – М.: Изд. МГУП, 2010. – 136 с.
9. Saul J. R. The collapse of globalism and the reinvention of the world. RBA Libros, 2012. – 464 p.



УДК 365.1

К.К. Каракаева, магистрант специальности «ГМУ»

Научный руководитель: **А.Ж. Султангазин**, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Исследовано управление устойчивостью организации розничной торговли. Установлено, что в условиях рыночной экономики основой устойчивости предприятия является управление финансовыми ресурсами, направленное не только на максимизацию прибыли в краткосрочном периоде, но и на поддержание состояния финансовой устойчивости. Проблема финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических

проблем, поскольку неустойчивое финансовое положение сдерживает развитие, снижает платежеспособность отечественных предприятий торговли и может привести к их банкротству. Низкая финансовая устойчивость предприятий является одной из причин их невысокой инвестиционной привлекательности. Обеспечение устойчивого финансового положения предприятия позволяет привлекать дополнительные инвестиции, повышать качество обслуживания покупателей, ассортимент реализуемой продукции, увеличивать объемы продаж и, в конечном итоге, повышать рентабельность предприятия. Если финансовая устойчивость предприятия считается надежной, то это позволяет не только привлекать инвестиции, но и получать отсрочку платежа у поставщиков, привлекать денежные средства на более низкий процент, а это снижает издержки и увеличивает его конкурентоспособность [1].

Розничная торговля продуктами питания, являясь одной из важнейших отраслей хозяйства, обеспечивает распространение и реализацию товаров повседневного спроса, необходимых для качественной (нормальной) жизни населения, и вопросы финансовой устойчивости торговых предприятий имеют важное не только экономическое, но и политическое значение. Финансовая устойчивость предприятия связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Так, многие бизнесмены, включая представителей государственного сектора экономики, предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств, а финансировать его за счет взятых в долг. Однако, если структура «собственный капитал – заемные средства» имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, когда несколько кредиторов одновременно потребуют свои средства обратно в «неудобное» время.

В настоящее время особое место в организации торгового обслуживания населения занимает розничная торговля. Благосостояние населения и регионов оценивается, в первую очередь, по уровню торгового обслуживания. Розничная торговля является конечным звеном, замыкающим цепь хозяйственных связей в процессе товародвижения от изготовителей к потребителям. В розничной торговой сети материальные ресурсы переходят из сферы обращения в сферу коллективного, индивидуального, личного потребления, т.е. становятся собственностью потребителей. Это происходит путем купли-продажи, поскольку покупатели приобретают нужные им товары в обмен на свои денежные доходы. Итак, когда товар превращается в деньги, создаются стартовые возможности для нового цикла производства. Отсюда следует, что розничную торговлю следует рассматривать в процессе кругооборота всего общественного продукта, где стадии производства, распределения, обмена и потребления тесно связаны между собой.

Вопросы, связанные с исследованием методов диагностики и управления финансовой устойчивостью предприятий розничной торговли продуктами питания в научной литературе практически не разработаны. Существующие отдельные рекомендации по управлению финансовой устойчивостью предприятия связаны только с некоторыми элементами деятельности предприятия. Но, следует отметить, данные рекомендации не адаптированы к особенностям предприятий розничной торговли, отсутствует системное и комплексное рассмотрение методов управления финансами торговли и степень их влияния на финансовую устойчивость.

По управлению продажами в розничной торговле сводится к простой констатации, как и любое управление, оно должно включать прежде всего 4 функции:

1. Планирование продаж (что делать).
2. Организация продаж (кем и как делать).
3. Мотивация торговой команды и клиентов.
4. Контроль над процессом продаж (почему возникают отклонения от плана) [2].

Рост объемов реализации товаров является наиболее перспективным и надежным средством обеспечения устойчивости торгового предприятия.

Увеличение массы продаваемых товаров невозможно без выполнения некоторых мероприятий, в числе которых изучение потребительского рынка и оценка спроса населения в той местности, в которой функционирует торговое предприятие. Для потребительской кооперации это очень существенный вопрос, так как обслуживаемое сельское население имеет меньшую степень градации по

уровню предъявляемого спроса, и просчеты в этой области могут привести к сокращению количества продаваемых товаров по причине невостребованности некоторых из них. Научная оценка спроса и конъюнктуры рынка и формирование на их основе товарного предложения не менее важны, чем многие другие стороны коммерческой деятельности. Выбор верного пути в формировании товарного предложения требует определения контингента покупателей и особенностей их запросов, а также знания природно-климатических особенностей территории обслуживаемого рынка.

Объем товарной массы неразрывно связан с ее внутренним содержанием или ассортиментом.

Чем более качественно подобран ассортимент товаров торгового предприятия, тем большая прибыль будет получена. Ассортиментная политика торгового предприятия – это целенаправленная деятельность в области товарного обеспечения рынка, основанная на долгосрочном планировании и регулировании, направленная на удовлетворение спроса потребителей с учетом оптимизации номенклатуры товаров и обеспечения рентабельности всей деятельности.

Ассортиментная политика торгового предприятия имеет комплексный характер. Игнорирование одного из направлений деятельности может свести к нулю все остальные усилия. Ассортиментная политика, проводимая розничной торговой организацией, не должна иметь застойных тенденций. Расширение и упорядочение ассортимента товаров необходимо перевести под пристальное внимание коммерческих работников. Расширение ассортимента подразумевает внедрение в продажу новых товарных групп, видов, моделей, которое сопровождается предварительным просчетом необходимости и эффективности этого внедрения.

В условиях рыночной экономики, когда предложение превышает спрос, значительно повышается значение процесса формирования ассортимента.

В розничной торговле рассматривается, в первую очередь, торговый ассортимент, который объединяет номенклатуру товаров нескольких отраслей промышленности и сельского хозяйства, исходя из специализации розничного торгового предприятия, его мощности и других факторов. Номенклатуру каждой отрасли удобно делить на товарные группы, подгруппы, виды, типы, сорта, размеры, марки, артикулы и т.д.

Формирование товарного ассортимента является одновременно и средством и методом управления ассортиментом. С целью достижения максимальной прибыли при полном удовлетворении потребностей покупателей коммерческие работники розничной торговли потребительской кооперации обязаны учитывать множество общих и специфических факторов, влияющих на формирование и поддержание торгового ассортимента и объединенных в две большие группы. К общим факторам относятся: социальные, экономические, демографические, национально-бытовые, природно-климатические. Специфические факторы включают в себя: тип магазина, его материально-техническую базу, объем его деятельности, район деятельности, условия снабжения товарами, специфику сельского расселения, численность и состав обслуживаемого населения, транспортные связи в районе, наличие конкурентов [3.4].

В условиях рыночной экономики нет четкого мнения, каков должен быть ассортимент товаров, чтобы наилучшим образом удовлетворить спрос покупателей, обеспечить получение необходимых прибылей и решить другие коммерческие задачи. Каждое торговое предприятие ищет свою нишу на рынке, исходя из сложившихся конъюнктурных условий. Поэтому коммерческие работники потребительской кооперации должны четко представлять, на каких покупателей они рассчитывают, в какой конкурентной обстановке предстоит вести работу и др. Для этого считается возможным использовать широко применяемый в рыночной экономике метод ABC-анализа.

Данный метод позволяет определить оптимальное соотношение групп и видов товаров в розничном торговом предприятии с учетом основных требований для достижения поставленной цели. Метод предусматривает многоступенчатое деление всего торгового ассортимента по нескольким критериям на три категории по каждому критерию. К категории «А» относятся товары, составляющие около 70% значения критерия. К категории «В» относятся товары, составляющие около 25% значения критерия, а к категории «С» – около 5%. Причем, в первую категорию рекомендуется включать примерно 15% наименований товаров от общего количества, во вторую группу 35%, а в третью 50%.

Коммуникации предприятий розничной торговли с покупателями осуществляются с помощью рекламы, стимулирования сбыта, создания определенной атмосферы магазина, мероприятий по связям с общественностью, личных продаж и слухов. Все эти элементы продвижения должны ритмично использоваться согласовано, чтобы у покупателей сложился четкий позитивный имидж магазина. Продвижение может преследовать различные цели: позиционирование предприятия розничной торговли, увеличение притока покупателей и объемов продаж, информирование о расположении и предложении магазина, объявления о проведении различных акций.

Основная часть бюджета на мероприятия по продвижению расходуется на рекламу и стимулирование сбыта. Рекламные объявления публикуются в различных СМИ, каждое из которых имеет свои преимущества и недостатки. Реклама в газетах наиболее эффективна для информирования покупателей о распродажах и акциях торгового предприятия, а телевизионная реклама – для создания позитивного имиджа.

Мероприятия по связям с общественностью и слухи считаются самыми надежными источниками информации, но их трудно контролировать.

Стимулирование сбыта обычно применяется для достижения краткосрочных целей. К стимулированию сбыта относятся распродажи, презентации товаров, купоны, а также игры, конкурсы и лотереи. Большинство мероприятий, направленных на стимулирование сбыта, частично оплачиваются поставщиками.

Одно из самых популярных мероприятий по стимулированию сбыта в розничной торговле – специальные распродажи, поддерживаемые рекламой. Основная цель специальных распродаж – стимулирование притока покупателей в магазин и сокращение товарных запасов. Реклама таких распродаж может появляться в печати и на радио, а иногда ограничиваться объявлениями на дверях магазина. Чаще всего, распродажи проводятся для того, чтобы избавиться от остатков товаров в конце сезона.

Для того чтобы пробудить интерес покупателей к товару, в магазинах проводятся демонстрации и презентации. В супермаркетах, например, покупателям предлагают продегустировать тот или иной продукт.

Купоны наделяют покупателей правом на получение скидки на определенные товары, приобретаемые в этом же магазине. Это самое популярное средство стимулирования сбыта в супермаркетах. Торговцы распространяют купоны посредством прямой рассылки или размещения их в бесплатных газетах. Игры, конкурсы и лотереи – эти способы стимулирования сбыта отличаются от прочих методов стимулирования тем, что победителей определяет жребий, и награду могут получить лишь несколько покупателей.

Литература

1. Абрютин А.В. Экономический анализ торговой деятельности. – М.: «Финансы и статистика», 1998.
2. Алексеев Н.С. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров. – М.: Прогресс, 1990.
3. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – К: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997.
4. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. – К: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1999.



МЕМЛЕКЕТТІК БАҒДАРЛАМАЛАР – АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕНІ БАСҚАРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Ақпараттық жүйе қарыштап дами бастаған қазіргі заманда елдің ақпараттық кеңістігін жан-жақты дамытуға ерекше мән беру талап етіледі. Сондай-ақ, ел экономикасын дамытуға ақпараттық жүйенің дамуы ауадай қажет.

Әлеуметтік-экономикалық дамуды басқарудың міндеті жаңа идеялар мен инновацияны іске асыру үшін қолайлы жағдай жасау арқылы білімді қоғамға қызмет көрсетуге пайдалану болып табылады. Сондықтан қазіргі қоғамды ақпараттық-коммуникациялық технология қолданбай елестету мүмкін емес.

Ақпараттық жүйелер елдің банк, қаржы, салық жүйелерін, көлікті басқаруды, өнеркәсіптерді басқаруды толық қамтиды. Информатиканың ықпалымен өміріміздің жаңа стилі мен жаңа образы қалыптасқанына да біраз болды. Жаңа буын ақпараттық жүйелерді күнделікті тіршіліктің бөлігі ретінде қабылдайды [1].

Экономиканың жаңа типінің пайда болуы жаппай ақпараттық-коммуникациялық технологиялар пайдалануға, ақпараттың үлкен көлемдерін кез-келген қашықтыққа тез, әрі арзан жеткізу мүмкіндігіне байланысты экономикалық процестердегі ауқымды өзгерістеріне негізделеді.

Сонымен қатар ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың негізгі қасиеттерінің бірі – әлем экономикасының барлық экономикалық агенттердің қызметі үшін ауқымды кеңістік құру мүмкіндігі [2].

Қазіргі таңда желілік экономика ұғымы кең таралуда. Желілік экономика әлем елдеріне интеграцияның күрделі процесінде әдемдік экономикаға бейімделуге мүмкіндік береді. Бұл орайда қоғамды ақпараттандыру деңгейі мемлекеттік бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштерінің бірі болып табылатынын айта кету керек. Ал халықтың күнделікті өмірде және өндірісте ақпараттық-коммуникациялық технологияларды пайдалану мүмкіндігі ең әуелі адамзат потенциалының даму деңгейімен анықталады [3].

Осыған байланысты әр елде ақпараттық-коммуникациялық жүйеслерді өзіндік басқару әдістері қолданылады. Әйтсе де, мемлекеттік басқарудағы көп қолданылатын әдістердің бірі – мақсатты бағдарламалар арқылы дамыту.

Қазақстанда да ақпарат саласын дамыту жолында да бірқатар бағдарламалар қабылданып, жүзеге асырылып келеді. Нақтырақ айтатын болсақ, соңғы 5 жылда елімізде ақпарат саласына байланысты төмендегідей бағдарламалар қабылданып, іске асырылып келеді:

- Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2005-2007 жылдарға арналған бағдарламасы;
- Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2008-2010 жылдарға арналған бағдарламасы;
- Қазақстан Республикасында ақпараттық және коммуникациялық технологияларды дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасы;
- «Ақпаратты Қазақстан – 2020» мемлекеттік бағдарламасы.

Елімізде бағдарламаларың міндеттері жүйелі түрде анықталып, орындалып келе жатқанын айту керек.

Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2005-2007 жылдарға арналған бағдарламасы елде электрондық үкіметті қалыптастыруға арналса, 2008-2010 жылдарға арналған бағдарламада ол жалғасын тапты [4, 5].

Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2008-2010 жылдарға ар-

налған бағдарламасында ресурстарды автоматтандырылған басқару жүйесіне және мемлекеттік органдардың ақпараттық жүйелерін қалыптастырып, дамытуға басты назар аударылды.

Елде электрондық үкіметті қалыптастырумен халықтың ақпараттық-коммуникациялық жүйелерді қолданудағы сауаттылығын арттыру жұмысы қатар жүргізілуі экономиканың қызмет көрсету салаларында халыққа қызмет көрсету жұмысының өнімділігін арттыруға ықпал етіп келеді.

Келесі бағдарлама елдегі ақпараттық жүйені басқаруды дамытуға бағытталған. Қазақстан Республикасында ақпараттық және коммуникациялық технологияларды дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасын іске асыруға 2010-2012 жылдары 17 млрд-тан артық қаржы жұмсалған [7].

Бағдарлама тек ақпараттық кеңістікті дамыту саясатын қалыптастырып қоймай, халықтың нақты мүмкіндіктерге ие болуына жағдай жасады. Бұл бағдарлама аясында бірқатар қалалар мен елді мекендерде сандық эфирлік теледидар орнатылды.

Сөйтіп, 2012 жылдың соңында Қазақстан халқын сандық эфирлік теледидармен қамту 23%-дан асты.

Сондай-ақ, бағдарлама аясында интернет-ресурстарға бегін хостинг беру шаралары да атқарылды. Аймақтық бұқаралық ақпарат құралдарын интернетке орнатуға да ерекше мән беріліп келеді, 2012 жылғы нәтижемен олардың саны 200-ге жетті.

Алдыңғы бағдарламаларда басталған Қазақстан Республикасының «электрондық үкіметінің» архитектурасын дамыту саясаты осы бағдарлама аясында аяқталды.

Сөйтіп, экономиканың салаларын электрондық үкімет пен кеңінен қамту жұмыстары жалғасын табады. 2012 жылы әлеуметтік-экономикалық жүйенің 13 саласы электрондық үкімет жүйесіне тартылды.

Ақпараттық-коммуникациялық технологияларды дамытуға арналған бағдарлама 3 жыл ішінде төмендегідей нәтижелерге қол жеткізді:

- 4G технологиясының пилоттық жобасын енгізу;
- телекоммуникацияның жергілікті желілерін санға көшіру қарқынын арттыру;
- салалық стандарттау қарқынын халықаралық нормаларға жеткізу;
- 100% спутниктік сандық таралым;
- «Электронды Үкімет» жүйесі қалыптасты;
- мемлекеттік органдарға электронды құжат айналымы енгізілді;
- Халыққа қызмет көрсету орталықтары сәтті қызмет ете бастады;
- мемлекеттік қызметтер автоматтандырылды.

Жоғарыда аталған шаралар елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына оң ықпал ете бастады. Әйтсе де, бағдарлама аясында шешілетін мәселелер ауқымының кеңеюіне байланысты 2013 жылы Қазақстан Республикасында ақпараттық және коммуникациялық технологияларды дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасының аяқталу мерзімінен бұрын күшін жойып орнына жаңа мемлекеттік бағдарлама қабылдады.

«Ақпаратты Қазақстан 2020» мемлекеттік бағдарламасының мақсаты – ақпаратты қоғамға көшу үшін жағдай жасау. Бұл мақсатқа жету үшін төмендегідей негізгі міндеттер алға қойылған:

- 1) Мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігін қамтамасыз ету.
- 2) Ақпараттық-коммуникациялық инфрақұрылымның қолжетімділігін қамтамасыз ету.
- 3) Қоғамның әлеуметтік-экономикалық және мәдени дамуы үшін ақпараттық орта құру.
- 4) Отандық ақпараттық кеңістікті дамыту.

Бағдарлама аясында жоғарыда аталған міндеттерден басқа да міндеттер қарастырылған, міндеттердің жалпы саны – 26 оның сыртында 83 нысаналы индикатор қарастырылған.

Қойылған міндеттерден мемлекеттік бағдарламаның ел экономикасын дамытудың бірден-бір құралы ретінде қарастырылатынын көреміз. Әйтсе де, талдау бағдарламаға жүктелген міндеттерге жетуге күмән келтіретін бірқатар кемшіліктер барын көрсетті. Оның бастысы – индикаторлар бойынша аралық мәндерінің көрсетілмеуі. Бұл келешекте бағдарламаның іске асырылу барысына баға беруді қиындатары сөзсіз. Сонымен қатар бағдарламаға жұмсалған бюджет қаражаттарының да тиімділігін анықтау мүмкін болмайды.

Сонымен бірге іс-шаралар негізінен дайындық сипатында. Олай болса, бағдарлама әдістемелік жағынан нашар дайындалған деген қорытынды шығаруға болады.

Қазіргі таңда ақпараттық жүйені дамыту жан-жақты қолға алынып келе жатқан бағыттардың бірі. Өйткені ел экономикасын жаңғыртып, елдің бәсекелік қабілетін көрсететін экономика салаларының қызметі ақпараттық кеңістіктің дамуына тәуелді болмақ. Олай болса, осы саланы дамытудағы басты роль атқаратын қазіргі қолданыстағы мемлекеттік бағдарламаның сапасын арттыруға, оны іске асырылу барысын бақылауға ерекше мән берілгені жөн. Осыған байланысты мемлекеттік бағдарламаның сапасын арттыру бойынша төмендегідеу ұсыныстар жасалып отыр:

- Индикаторлардың болжамдық мәндерін қайта қарап, жылдарға бөліп көрсету.

Бұл бағдарламаның жалпы экономиканың дамуындағы үлесін көрсететін факторлардың бірі болмақ.

- Бағдарламаның әр міндетіне жетуге бағытталған нақты шаралар жүйемін дайындау.

- Әрбір жоспарланған шараның құнын есептеп, қаржылық, материалдық және адамзат ресурстарының қорына талдау жасап, бағдарламаның мақсатына жету үшін жеткіліктілігіне баға беру.

- Бағдарламаның елдің макроэкономикалық көрсеткіштерін арттырудағы болжамдық үлесін анықтау.

Әдебиеттер

1. Букреев И.Н. Движение России в информационное общество // Информационное общество. – 2009. Вып. 3. – С. 22-34.
2. Стрелец И.А. Сетевая экономика. – М.: Эксмо, 2006.
3. Родионова И.А., Гордеева А.С. Роль информационных технологий в социально-экономическом развитии стран мира // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – №7(7). – С.18-26. <http://www.creativeconomy.ru/articles/14564/>
4. Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2005-2007 жылдарға арналған бағдарламасы.
5. Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2008-2010 жылдарға арналған бағдарламасы.
6. Қазақстан Республикасында ақпараттық және коммуникациялық технологияларды дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасы.
7. ҚР Көлік және коммуникация министрлігінің ресми сайты.
8. «Ақпаратты Қазақстан-2020» мемлекеттік бағдарламасы. Қазақстан Республикасы Президентінің, 2013 жылғы 8 қаңтардағы №464 Жарлығы.



УДК 316.37

О.Д. Касимова, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: Б.Т. Бейсенғалиев, д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

САМОРАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЦА КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЕГО ПРОФЕССИОНАЛИЗМА

Совершенствование профессионализма в области управления прямо связано с формированием личности управленца, ориентированной не только на высокие профессиональные достижения, но и на непрерывное саморазвитие.

Интегрирующая функция саморазвития проявляется в том, что в процессе саморазвития устанавливаются связи и взаимозависимости между его отдельными специализированными механизмами, а это приводит к становлению целостности человека, то есть к интеграции качеств индивида,

личности и субъекта как разных уровней внутренней организации человека с самостью в качестве интегрирующего центра. В свою очередь, высокий уровень целостности человека проявляется в стремлении максимально реализовывать свои возможности, открытости для восприятия нового опыта, способности к осознанному и ответственному выбору в разнообразных жизненных ситуациях.

К функциям саморазвития управленца можно отнести [1]:

1. Функция индивидуализации определяет возможность для человека, включенного в процесс саморазвития, сохраняя целостность и тождественность самому себе в условиях непрерывных внутренних и внешних изменений, достигать высокого уровня автономности, уникальности и неповторимости, свободно распоряжаться предоставленными ему возможностями и выстраивать свой жизненный путь.

2. Функция целеполагания проявляется в том, что саморазвитие задает вектор становления человека и основных его сущностных сил по отношению к поставленной цели, принятому идеалу, способность иметь цели и смыслы жизни, иметь гуманные ценности и идеалы, внутренние смысловые и мотивационные опоры. Данная функция выступает системообразующей в структуре саморазвития. Функция целеполагания определяет специфику социального поведения и деятельности. Таким образом, саморазвития, с одной стороны, определяется характером ценностно-смысловых ориентаций человека, содержанием его жизненных идеалов и целей, направленностью на самоосуществление, с другой стороны, саморазвитие обеспечивает выработку определенной системы жизненных целей и смыслов.

3. Аналитико-прогностическая функция обеспечивает анализ причинно-следственных связей, стимулирует развитие способности человека к самопознанию, работе над собой и применению этой способности к сложным условиям и обстоятельствам бытия, поиску и личностной оценке собственного жизненного и профессионального опыта.

4. Побудительно-стимулирующая функция обеспечивает постоянное наращивание усилий по осознанному, целенаправленному и планомерному развитию индивидуального, личностного и субъектного потенциала человека.

5. Организационно-деятельностная функция проявляется в том, что саморазвитие как специальная духовная деятельность, направленная на достижение профессионализма в деятельности, входит в качестве компонента в структуру иных видов деятельности, активизируя и организуя их.

В исследовании Ю. Наумова что критериями для оценки уровня саморазвития являются сформированность его компонентов (внутренний критерий) и эффективность реализации функций (внешний критерий) [1].

Внешний критерий раскрывается через такой интегральный показатель, как уровень самоорганизации, который, в свою очередь, может быть описан через ряд частных показателей: сформированность отношения к саморазвитию как к ценности; потребность в систематическом самосовершенствовании; готовность к целенаправленным самоизменениям; способность эффективно реализовывать решения в области саморазвития; адекватность самооценки.

Опираясь на выделенные критерии и показатели и исходя из принципов заимствования и субъектности, можно выделить три уровня саморазвития.

Высокий уровень (уровень самоорганизации) предполагает высокий уровень значимости саморазвития и высокий уровень удовлетворенности его процессом. Уровень самоорганизации характеризуется высокой устойчивой потребностью в систематическом самосовершенствовании; сформированной компетентностью (которая интегрирует в себе готовность к целенаправленным самоизменениям и способность эффективно реализовывать решения в области саморазвития); адекватной самооценкой, обеспечивающей эффективный самомониторинг процессов самоактуализации, самосовершенствования и самореализации. Можно говорить о высоком уровне сформированности субъектной позиции в саморазвитии.

На среднем уровне (уровне самопреобразования) наблюдается противоречивое соотношение между уровнями значимости саморазвития и удовлетворенности его процессом. Уровень самопреобразования характеризуется дисбалансом процессов самоорганизации, что проявляется в недостаточно устойчивой потребности в систематическом самосовершенствовании; неполной инте-

грации готовности к целенаправленным самоизменениям и способности эффективно реализовывать решения в области саморазвития в а компетентность; недостаточно адекватной самооценкой. Можно говорить о среднем уровне сформированности субъектной позиции в саморазвитии.

Низкий уровень (уровень неопределенности) характеризуется низкими уровнями значимости саморазвития и удовлетворенности его процессом. Потребность в систематическом самосовершенствовании не сформирована; отсутствует готовность к целенаправленным самоизменениям; неразвита способность эффективно реализовывать решения в области саморазвития; самооценка полностью неадекватна. Можно говорить о низком уровне сформированности субъектной позиции в саморазвитии.

Структуру саморазвития как системно-структурного образования можно представить в виде следующей схемы (Рис.) [2].

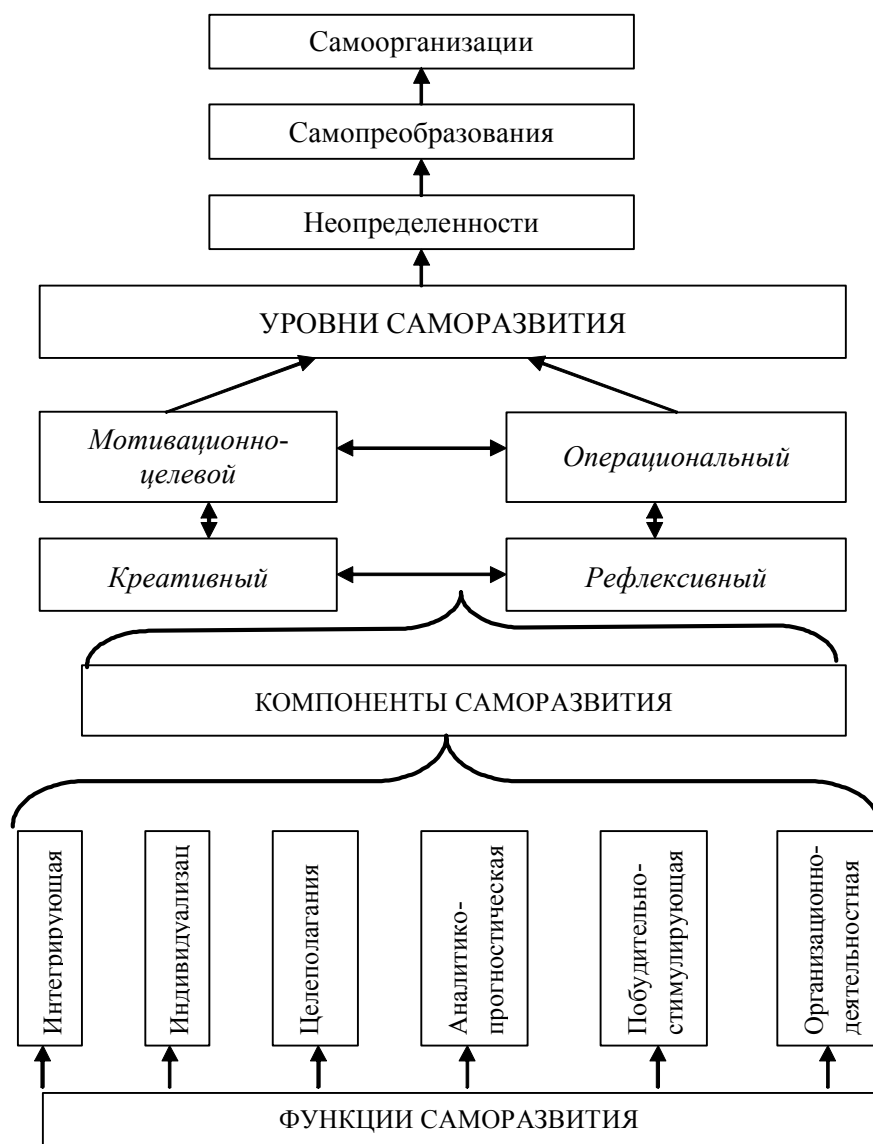


Рис. – Структура саморазвития как системно-структурного образования

В эмпирическом исследовании процесса саморазвития у управленцев Дж. Хэл Рэйни принимали участие 187 представителей государственной и негосударственной сфер управления на уровне начальников и заместителей начальников отделов (управлений). Из них 96 человек (1-я группа)

обучались на курсах повышения квалификации (500-часовая программа). Исследование проходило в два этапа: первый был проведен до начала обучения 1-й группы, второй – после его завершения [3].

Литература

1. Наумов Ю. Социальный статус государственного служащего / Ю. Наумов, Е.В. Масленникова, О.И. Марченко. – Саратов: Изд-во ПАГС, 2001. – 160 с.
2. Место государственных служащих в зеркале социального портрета представителя среднего класса в Казахстане. Исследовательская консалтинговая компания «Ksilon Astana CG» / Казахстанский экономический журнал «Деловой мир». – Астана, 2007. – №3(50). – С. 30-33.
3. Рэйни Хэл Дж. Анализ и управление в государственных организациях / Пер. с англ. – 2-е изд / Хэл Дж. Рэйни. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 402 с.



УДК 654.154.254.1

А.А. Кенесова, магистрант специальности «ГМУ»

*Научный руководитель: Л.К. Мухамбетова, к.э.н., и.о. доцента
КазУЭФМТ*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Учитывая, что в отличие от закупок, проводимых частными лицами на собственные средства для своих нужд, государственные заказчики осуществляют закупки на средства налогоплательщиков в общественных интересах, при организации государственных закупок устанавливаются жесткие процедурные требования, чтобы минимизировать простор для неэффективности и злоупотреблений. Для обозначения системы организации закупок в англоязычных странах пользуются термином «procurement», который на сегодняшний день стал применяться и в международном обиходе. Вот как определяет значение этого понятия известный специалист в области закупок Н. Нестерович: «Прокьюремент – совокупность практических методов и приемов, позволяющих максимально обеспечить интересы покупателя при проведении закупочной кампании посредством конкурсных торгов» [1].

Предпочтительным способом госзакупок везде признается открытый конкурс. Основные требования к его организации следующие. Государственные заказчики обнародуют приглашение к участию в конкурсе среди неограниченного круга лиц путем его публикации в средствах массовой информации. Как правило, требуется публикация на сайте государственного заказчика и в специализированном бюллетене по закупкам. В приглашении указываются: квалификационные требования к потенциальным поставщикам, спецификации на требуемый товар, работу или услугу, условия контракта и оплаты, инструкции по составлению заявок для участников тендера, срок приема заявок и дата проведения конкурса, координаты государственного заказчика. К приглашению может прилагаться образец контракта, который предполагается заключить с победителем конкурса, что позволяет унифицировать условия конкурсных предложений и облегчить процесс их оценки. В странах Европейского Союза при проведении открытых конкурсов срок приема заявок по общему правилу не должен быть меньше 52 дней с даты опубликования приглашения к участию в конкурсе, но в экстренных ситуациях он может быть снижен. Участники конкурса подают заявки в запечатанных конвертах, вскрытие и разглашение содержания которых до даты проведения конкурса запрещены.

По общему правилу запрещено также проведение переговоров заказчика с потенциальными поставщиками. Однако в случаях, когда без переговоров с потенциальными поставщиками точно

сформулировать требования к закупке невозможно (например, при проведении закупок научно-исследовательских работ, работ по проектированию и дизайну в строительстве), проводится двухэтапный конкурс (в практике США он именуется конкурсом с подачей предложений). В этом случае на первом этапе собираются первоначальные предложения без указания их стоимости, государственный заказчик по результатам переговоров с их подателями уточняет требования к поставке. На втором этапе подаются окончательные заявки с указанием цены и происходит отбор победителя.

Как в обычных, так и в двухэтапных конкурсах поощряется предъявление предварительных квалификационных требований с целью создания краткого перечня (short list) поставщиков, из которых будет определяться победитель. Обычно предквалификационными требованиями выступают: требования к финансовому положению и репутации поставщика (учитываются случаи невыполнения контрактов, банкротства, уголовных преступлений и т.п.), опыту осуществления подобных поставок, подтверждение технической способности выполнить условия контракта (наличие соответствующих финансовых ресурсов, материалов, оборудования, мощностей и персонала или возможность привлечь их для выполнения всех требований контракта). В некоторых странах для упрощения создания короткого списка используются официально признанные базы данных сертифицированных поставщиков. Подтверждение факта регистрации в такой базе данных избавляет претендента от необходимости проходить предквалификацию, хотя и не предоставляет ему преимуществ в процессе конкурсного отбора. При высокой стоимости контракта практикуется истребование от участников конкурса обеспечения конкурсных предложений (tender security) в размере от 0,5 до 3% стоимости контракта. Взыскание на обеспечение налагается в случае отказа участника конкурса, признанного победителем, от заключения контракта с государственным заказчиком.

В означенный в конкурсной документации срок производится вскрытие и оценка поданных заявок. Практически во всех странах допускается привлечение для оценки заявок внешних консультантов. В некоторых странах при высокой стоимости контракта привлечение независимых экспертов для оценки конкурсных предложений считается обязательным. Если от участников конкурса требуется наличие специальной квалификации, то в состав экспертной комиссии должны включаться лица, обладающие соответствующей квалификацией. Победитель определяется либо по наименьшей цене либо по совокупности критериев. Выбор по цене является наиболее распространенным. Однако при закупке нестандартизированных товаров, а также работ и услуг помимо цены могут приниматься в расчет и другие факторы, например: качество, сроки поставки, эксплуатационные расходы (если создается новый объект), прибыльность, технические характеристики, обязательства поставщика по гарантийному обслуживанию, экологические характеристики объекта и др. При выборе этого варианта в тендерной документации должны быть указаны все критерии оценки в порядке убывания важности. Процесс оценки подлежит протоколированию. Во многих странах установлены обязательные сроки хранения конкурсной документации. Участники конкурса должны быть уведомлены о его результатах и вправе их оспаривать в случае, если, по их мнению, победитель избран с нарушением правил проведения конкурса. При существенных нарушениях конкурсных процедур результаты конкурса могут быть признаны недействительными, что влечет расторжение государственного контракта. Помимо судебного обжалования результатов конкурса в некоторых странах используются административные процедуры и третейские суды.

В ряде случаев считается необходимым проведение закрытого конкурса, приглашение к участию в котором не публикуется, а направляется персонально отдельным поставщикам. Основанием к проведению закрытого конкурса чаще всего является необходимость обеспечения секретности при закупках для нужд национальной обороны и безопасности, но в отдельных странах применяются и другие основания. Иногда закрытые конкурсы допускаются при закупках в условиях чрезвычайных ситуаций, для поддержки отдельных приоритетных отраслей или категорий производителей, при ограниченности круга поставщиков, т.е. в тех случаях, когда считаются возможными и внеконкурсные закупки. Число приглашаемых к участию в закрытом конкурсном отборе поставщиков варьируется в диапазоне от 5 до 20, хотя в некоторых странах закрытый конкурс считается состоявшимся и при наличии трех участников.

Помимо открытого и закрытого конкурсов применяются и упрощенные способы закупки с

сохранением элементов конкуренции. Основным из них является запрос котировок, который используется при закупках стандартных товаров, работ и услуг, для которых существуют развитые конкурентные рынки, как правило, на небольшую сумму. Один потенциальный поставщик может предложить цену только один раз, никакие переговоры не проводятся. Отбор проводится только по цене. Запрос котировок близок к закрытому конкурсу в том смысле, что государственный заказчик предлагает представить котировки цен на определенную продукцию ограниченному кругу поставщиков. Отличием запроса котировок от закрытого конкурса является то, что ограничение круга поставщиков не обусловлено необходимостью хранения тайны конкурсной документации, а просто нецелесообразно.

Ограничения конкуренции при проведении государственных закупок обычно мотивируются высокими финансовыми и временными издержками на организацию конкурса, по сравнению с возможной экономией на цене поставки за счет расширения конкуренции. Соответственно основным показателем к применению внеконкурсных закупок является низкая стоимость контракта. Классической внеконкурсной процедурой являются закупки у одного источника [2].

Закупка из одного источника – процедура закупки на основе переговоров, проведенных только с одним поставщиком. Обычно эта процедура используется в следующих случаях: при наличии только одного возможного поставщика; при необходимости выполнения условий защиты исключительных прав, патентов и т.д.; при наличии срочной потребности в закупке при условии, что срочность не является результатом низкого качества планирования; при закупке запасных частей к уже имеющемуся оборудованию; при необходимости осуществления дополнительных закупок у поставщика, ранее осуществлявшего поставку, в течение непродолжительного времени с момента первоначальной закупки и пр. В некоторых странах закупка из одного источника на сумму, превышающую законодательно установленный порог, не может быть осуществлена без согласия органа, осуществляющего надзор за закупками. В некоторых странах процедура закупок у одного источника используется в протекционистских целях: для поддержки отдельных отраслей или категорий производителей (производства в тюрьмах или некоммерческих организациях слепых и инвалидов). В США разрешается поддерживать контрактами поставщиков для сохранения конкуренции в дальнейшем и недопущения монополизации поставок, в других странах предоставляются преференции малому бизнесу.

Однако не во всех аспектах конкурсных процедур международная практика едина. В некоторых вопросах законодательство различных государств исповедует прямо противоположные подходы. Иногда это обусловлено существованием объективных противоречий между различными принципами или условиями эффективности конкурсных процедур, иногда попытками решить с помощью государственных закупок иные задачи государственной политики. Типичным примером последнего является установление преференций по участию в конкурсе для отдельных видов поставщиков. В частности, установление преференций для местных производителей обусловлено стремлением повысить доходные поступления в местный бюджет. Неслучайно в Америке первые протекционистские меры, в том числе – известный закон «Покупай американское» (Buy American Act, 1933), были связаны с Великой депрессией. Установление преференций для предприятий, использующих труд заключенных или инвалидов, является косвенной формой их государственной поддержки. Несмотря на то что любая из указанных целей сама по себе является благой, на наш взгляд, ее достижение через механизм госзакупок нежелательно ввиду непрозрачности таких способов государственной поддержки и невозможности четкого регулирования ее объемов. Если, например, законодательство предоставляет преимущество определенной категории поставщиков, выражающееся в том, что они могут быть признаны победителями, даже если предложенная ими цена, скажем, на 10% выше цены конкурента, то объем бюджетной помощи зависит не от решения законодателя, а от цены контракта. Кроме того, такие косвенные бюджетные субсидии не подлежат бюджетному учету, а значит, информация о них недоступна избирателям. Поэтому представляется предпочтительным использовать для государственной поддержки определенных категорий поставщиков прямые бюджетные субсидии, минимизировав учет социальных факторов при осуществлении государственных закупок.

В тех же государствах, где заключение долгосрочных контрактов допускается, законодательство уделяет внимание процессу внесения изменений в контракты на поставку товаров, работ и услуг для государственных нужд в ходе их исполнения. Общим здесь является принцип недопустимости внесения изменений в уже подписанный контракт, в случае, если эти изменения приведут к изменению параметров, по которым проходил отбор поставщика, за исключением случаев возникновения обстоятельств, которые не могли быть предусмотрены государственным заказчиком на момент подписания контракта. В Великобритании, например, при заключении долгосрочных контрактов считается необходимым подписание дополнительного соглашения между поставщиком и государственным заказчиком о модификации поставки. Такое соглашение должно предусматривать саму возможность и механизмы модифицирования требований к поставке в случае возникновения такой потребности у государственного заказчика [2].

Другим примером объективных противоречий между условиями эффективности различных методов закупок являются противоречия между такими решающими при размещении контракта факторами, как цена и качество. Когда речь идет о товарах, работах и услугах, качество которых можно определить в процессе приемки, эта дилемма решается путем стандартизации требований к качеству и отбора по цене среди предложений, удовлетворяющих этим требованиям. В случаях, когда цена является определяющим фактором, открытый конкурс является предпочтительным способом отбора предложений. Однако отнюдь не всегда качество товара, работы или услуги можно оценить в процессе приемки. Например, о качестве образовательных услуг, предоставляемых школой, относительно объективно можно судить только по окончании многолетнего процесса обучения, текущий контроль качества здесь редко бывает эффективным. Применительно к технологически сложным товарам и результатам работ в законодательстве используется понятие «скрытый дефект», обозначающее дефект, который невозможно обнаружить в процессе приемки и который сказывается лишь в процессе эксплуатации, причем иногда – спустя годы. Кроме того, необходимо учитывать, что предметом крупных государственных контрактов часто выступают объекты, качество которых имеет значение для безопасности граждан (например, объекты транспортной инфраструктуры). В таких случаях профессиональный опыт и репутация поставщика, гарантирующие качество товара, работы и услуги в долгосрочной перспективе, имеют едва ли не большее значение, чем цена. Поэтому в некоторых государствах в отличие от общепринятой практики противопоставлением к проведению открытого конкурса является не малая, а напротив – крупная стоимость контракта. Так, в Ирландии контракты, ожидаемая стоимость которых превышает 30 млн ирландских фунтов, размещаются путем проведения закрытого конкурса с 5-7 участниками, отобранными на основе определенных критериев.

Анализ международного опыта показывает необходимость специального законодательного регулирования закупок работ и услуг для государственных нужд в Казахстане.

Во всем мире решения о закупках для государственных нужд принимаются государственными служащими. Борьба с неэффективностью и злоупотреблениями чиновников – важнейшая задача при организации закупок. Основные механизмы, используемые при этом, – повышение информационной прозрачности, повышение квалификации служащих, регламентация правил поведения служащих, ответственных за госзакупки, и применение санкций в случае обнаружения нарушений. По сравнению с международной практикой казахстанское законодательство уделяет явно недостаточное внимание этим вопросам.

Литература

1. Нестерович Н. Прокьюремент. Принципы организации закупки продукции для государственных нужд // Информационно-аналитический бюллетень «Конкурсные торги». – 1998. – №12.
2. Holcombe R.G. Public Finance: Government Revenues and Expenditures in the United States Economy.
3. Корытцев М. Механизм формирования регионального заказа: теория и практика // Информационно-аналитический бюллетень «Конкурсные торги». – 2010. – №3.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ

В новой модели государственной службы формирование эффективной системы мотивации будет направлено на обеспечение конкурентоспособности с частным сектором.

Эффективная система мотивации государственных служащих станет фактором, создающим прямые стимулы для высоких показателей в работе, удерживающим кадры на государственной службе, и дополнительной мерой для профилактики коррупционных правонарушений.

В системе мотивации государственных служащих главенствующую роль занимает оплата труда, в новой модели система оплаты труда будет основываться на оценке их работы.

Совершенствование системы оплаты труда государственных служащих будет проводиться на основе анализа текущего состояния рынка труда. Оплата труда будет основываться как на занимаемой должности и стаже государственной службы, так и на оценке качества работы государственных служащих.

Система оплаты труда в новой модели государственной службы будет учитывать профессиональную подготовку государственных служащих, навыки, трудовую нагрузку (интенсивность работы), а также уровень ответственности за выполняемую работу и принимаемые решения.

В целях поощрения наиболее компетентных и эффективных сотрудников целесообразно обеспечить создание в государственном органе отдельного фонда премирования, распределение которого будет основываться на оценке качества работы государственных служащих. Будут предусмотрены механизмы, обеспечивающие транспарентность и гласность при распределении фонда премирования внутри государственного органа.

Вопросы оплаты труда в новой модели государственной службы будут урегулированы отдельным нормативным правовым актом, позволяющим привести соответствующее финансовое и экономическое обоснование.

В системе мотивации, согласно международной практике, важное место будет занимать социальное и пенсионное обеспечение государственных служащих.

Важной частью системы мотивации государственных служащих станут немонетарные методы стимулирования, например признание личностных профессиональных заслуг государственного служащего путем закрепления института наставничества, который направлен на трансферт позитивного опыта и профессиональных знаний, обеспечение преемственности в работе государственных органов и быстрой адаптации новых сотрудников [1].

Наставничество будет рассматриваться как одна из важных ступеней в служебной карьере. Государственные служащие – наставники будут обеспечивать экспертную и консультационную поддержку деятельности молодых специалистов в государственном органе, в том числе принимать участие в оценке качества их работы и проведении аттестации.

Учитывая, что моральное стимулирование является самым развитым видом мотивации, основанным на потребности человека в общественном признании, необходимо эффективнее использовать такие методы поощрения, как присуждение звания лучшего сотрудника и лучшего структурного подразделения, награждение похвальными листами, грамотами, дополнительное обучение на отраслевых курсах, профессиональных (профильных) семинарах и тренингах.

Кроме того, в новой модели государственной службы необходимо формирование корпоративного духа, направленное на внутреннюю мотивацию и ощущение личного вклада в деятельность государственного органа.

В системе мотивации будет применяться индивидуальный подход в рамках целостной кадровой политики государственного органа. Для обеспечения эффективного функционирования системы

мотивации государственных служащих вопросы применения немонетарных методов должны быть нормативно урегулированы как в законодательстве в сфере государственной службы, так и в целом корреспондироваться с трудовым законодательством, регулирующим государственный сектор.

Совершенствование механизма мотивации труда государственных служащих может осуществляться путем:

- использования смешанной системы заработной платы, особого порядка оплаты труда, регулирование его в зависимости от должности и качества выполнения государственных услуг;
- внедрения оплаты труда по результатам, включающей совмещение целей организации с целями индивидуума;
- простоты и справедливости систем оплаты труда; более широкого применения форм нематериальной мотивации (социальный пакет, меры психологического поощрения, гибкий график).

2. Для объективизации оценки труда госслужащих необходимо отойти от субъективных факторов оценки и ориентироваться на измеримые показатели, каковыми могут являться критерии эффективности труда госслужащих, позволяющие оценить выполненную работу в количественных показателях (баллах). Данный подход позволяет устранить формальное, уравнилельное начисление премии, повышает мотивацию труда госслужащих.

3. Для обеспечения правовой и социальной защищенности государственных служащих, повышения мотивации эффективного исполнения ими своих должностных обязанностей и в порядке компенсации ограничений на госслужбе служащим устанавливаются основные и дополнительные гарантии в области оплаты труда, условий прохождения службы, отдыха, медицинского страхования, государственного пенсионного обеспечения и др.

Во многих современных организациях наставничество является эффективной формой адаптации нового персонала. Наставничество предполагает выделение человека, ответственного за нового сотрудника. Такой человек выполняет различные процедуры, которые должны привести к полному освоению новичком своих обязанностей, а также правил и норм организации и коллектива. В некоторых компаниях менеджеры определяют наставничество как процесс, в котором вышестоящий сотрудник ответствен за должностное продвижение и развитие новичка вне рамок обычных взаимоотношений руководителя и подчиненного [2].

Наставничество в целом касается следующих вопросов:

- введение в должность и перспективы карьерного роста;
- вхождение в коллектив;
- вхождение в целом в организацию.

Систему наставничества можно условно разделить на два типа. Первая система адаптации тесно связана с обучением. Ее механизм достаточно прост – в каждом отделе назначается наставник, ответственный за адаптацию новых сотрудников. Его задача сводится больше к психологической адаптации. Вторая система предполагает закрепление наставника за каждым из новых сотрудников. При этой схеме у одного наставника может быть несколько подопечных. Наставник взаимодействует со своим подопечным не только во время прохождения испытательного срока, но и в дальнейшем, на протяжении всего времени работы. Несколько раз в год наставник может организовывать специальные встречи со своими подопечными. Особенностью данной системы является то, что наставничество представляет собой циклический процесс: каждый сотрудник, проработавший в организации определенное время и добившийся конкретных результатов, обязательно становится наставником.

При разработке и внедрении системы наставничества возникает вопрос, кто должен выполнять функции наставника. Выбор наставника в соответствии с упомянутыми критериями является сложной задачей и требует специальной процедуры.

Один из вариантов решения проблемы – тестирование сотрудников с целью выявления качеств, необходимых для руководства новичками. Специалистами отдела персонала может быть разработан специальный психологический тест, который поможет выявить такие качества, как коммуникабельность, открытость к новым людям и идеям, терпимость к чужим ошибкам. Разработка специального теста требует определенных знаний (а следовательно, приглашения специа-

листов, которых может не оказаться в отделе по управлению персоналом), а также больших временных затрат, но такой метод обеспечит точность полученного результата.

Назначение сотрудника наставником связано с возложением на него дополнительных обязанностей. Поэтому возникает не менее важная проблема – оплата наставничества. При этом возможно применение как материальной, так и нематериальной системы мотивации для наставников. Решение этого вопроса в большинстве случаев зависит от следующих факторов:

- интенсивность набора персонала (при интенсивном наборе персонала система адаптации для каждого новичка требует больших временных затрат со стороны наставника, а в некоторых случаях наставник может некоторое время выполнять только наставнические функции, что, несомненно, должно отразиться на его заработной плате);

- позиция руководства (некоторые руководители считают, что наставником должен быть скорее неформальный лидер, который действует «за идею», а не за деньги, и его взаимодействие с новыми сотрудниками должно осуществляться на основе инициативы и не входить в основные обязанности, а, следовательно, не должно оплачиваться);

- размер организации (исследования показывают, что в крупных организациях система наставничества в большей степени связана с системой бонусов, нежели в небольших компаниях) [3].

Отсутствие оплаты может снижать мотивацию наставников и при большом объеме постоянной работы понижать качество выполнения функций наставничества. В свою очередь, оплата наставничества может приводить к тому, что будет потерян некий неформальный элемент общения наставника и нового сотрудника (наставник может воспринимать свою роль как функциональную обязанность и действовать не на основе инициативы).

После определения будущего наставника возникает проблема координации и контроля его работы. Координация системы наставничества может быть организована следующим образом. Каждое подразделение, учитывая свою специфику, представляет проект системы наставничества. На основании этого разрабатывается общее положение о наставничестве, которое должны знать не только все наставники, но и все остальные сотрудники, чтобы в любой момент (при отсутствии наставника, например) ответить на возникающие у новичка вопросы, провести экскурсию, рассказать об организационной культуре, познакомить с другими сотрудниками. Каждому отделу предоставляется возможность действовать по некоторым направлениям наставничества в соответствии со своей спецификой, но при этом общие правила остаются законом.

Основная проблема заключается в сложности контроля за выполнением правил наставничества, а также за измерением качества наставничества в каждом отделе. Частично это можно сделать во время аттестации работника (в данном случае речь может идти, например, об оценке знания им корпоративной культуры). Но и при этом может возникнуть проблема: незнание сотрудником внутренних организационных правил может быть следствием не столько неактивной работы наставника, сколько, например, нежеланием самого сотрудника знакомиться с корпоративной культурой. Практически во всех компаниях сейчас существует проблема создания системы эффективного мониторинга наставничества. Один из вариантов ее решения – передача контрольных функций руководителю подразделения, однако это потребует от него больших затрат времени.

В соответствии с результатами данного исследования, первое место в рейтинге наиболее эффективных, по мнению самих государственных служащих, методов мотивации возглавляет возможность повышения профессионального опыта. В этой связи рекомендуется пересмотреть действующую систему обучения государственных служащих, сместив акцент от теоретической направленности к практической. В данном случае целесообразно участие государственных служащих в практических бизнес-тренингах, соответствующих их непосредственной деятельности.

Далее следует справедливая оценка работы. В этой связи целесообразно внедрение в государственных органах систем оценки, ориентированных на конечный результат, таких, например, как Сбалансированная система показателей (Balanced scorecard) или Коэффициент показателя эффективности (Key Performance Indicators). Данная мера позволит не только оценивать конкретный вклад каждого сотрудника, но и сведет к минимуму оценку государственных служащих, основанную на трайболизме и личной преданности.

Самостоятельность в работе, как один из трех главных факторов, может поддержать внедрение индивидуальных планов развития каждого сотрудника, т.к. в данном случае каждый государственный служащий в своей деятельности будет основываться не только на поручениях вышестоящего руководства, но и на собственных возможностях и профессиональных потребностях.

Набор инструментов стимулирования государственных служащих, как и диапазон их применения, достаточно широк. Анализ мирового опыта показывает, что методы мотивации, используемые в частном секторе, дают достаточно высокие показатели эффективности.

Но при применении любого инструмента мотивации, будь то материальное или нематериальное поощрение, необходимо соблюдение нескольких ключевых условий.

Во-первых, обязательное использование комплекса материальных и нематериальных стимулов. Для того, чтобы в силу вступали потребности более высокого уровня, необходимо удовлетворить первичные нужды работников. Данный вид мотивации не должен быть основным, это связано со спецификой сферы государственной службы.

Во-вторых, необходимо акцентировать особое внимание на нематериальных стимулах. При этом важно, чтобы они были как можно более позитивными и значимыми для сотрудников.

В-третьих, не стоит пренебрегать коллективным стимулированием (так называемый «team-building»), поскольку государственная служба предполагает определенный уровень взаимодействия как между работниками, так и между структурными подразделениями того или иного ведомства.

Таким образом, разные потребности могут быть реализованы во многих мотивах, то есть получение желаемого может происходить через разные элементы стимулирования. В свою очередь, каждый из мотивов может быть реализован совокупностью взаимосвязанных, последовательно осуществляемых целей. Очень важно понять, что хотя частный и государственный сектор и существенно отличается друг от друга, как по характеру задач, так и по способам организации стимулирования персонала, не стоит пренебрегать способами воздействия, которые считались атрибутами только коммерческого сектора. Ситуация существенно изменилась. Среда диктует свои условия, поэтому необходимо искать новые пути более эффективной работы, а значит и более эффективного воздействия на персонал организации.

Литература

1. Нуртазин М.С. Кадры госслужащих в сельской местности // Справочник государственного служащего: республиканский ежемесячный журнал. – 2014. – №9. – С. 15-17.
2. Нуртазин М.С. Проблемы формирования имиджа государственной службы // Вестник Поволжской академии государственной службы. – 2013. – №2 (19). – С. 12-16
3. Нуртазин М.С. Механизмы мотивации государственных служащих Республики Казахстан (региональный уровень) // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 7. Философия. Социология и социальные технологии. – 2012. – №2. – С. 240-245.



УДК 658.261/28(330.5)

И.И. Костенко, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: **Р.Г. Сатканова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ КОСВЕННОГО ВЛИЯНИЯ

Как метко заметил один ученый, «среда организации – это вселенная элементов». «Вселенная элементов» означает не только огромное их количество, но и их единство в сложной системе, частью которой является организация. Очевидно, уровень управляемости организации будет тем

выше, чем больше свободы выбора поступать сообразно со своими желаниями, не нарушая организованности сложной системы. Свобода выбора будет определяться уровнем знаний о возможностях, открывающихся во внешней среде, и способностью, умением воплотить эти возможности с помощью потенциала организации, то есть готовностью ее внутренней среды.

Результаты деятельности предприятия в значительной степени определяются его внешней средой. Поэтому необходимы знания этой среды и умение реагировать на ее изменения и воздействия на внутренние структуры предприятия. Изменения, происходящие во внешней среде, оказывают влияние на показатели функционирования организации. Воздействию этих изменений подвергаются цели, стратегии и сама миссия организации. Поэтому актуальной задачей руководства является обеспечение адекватности стратегии организации окружающей ее среде. Руководство должно иметь четкое представление, в какой стратегической ситуации находится организация в данный момент.

Внешняя среда – среда функционирования экономического субъекта, возникающая и существующая независимо от его деятельности и при этом оказывающая существенное воздействие на него [1].

Кроме взаимосвязанности внешняя среда характеризуется сложностью (числом факторов, на которые фирма обязана реагировать), подвижностью (скоростью, с которой происходят изменения), неопределенностью (проблема количества и качества информации). Кроме того, подвижность сложность и неопределенность внешнего окружения могут быть выше для одних подразделений организации и ниже для других, что делает процессы планирования, прогнозирования и принятия решений еще более сложными.

Обычно в состав внешней среды включают два крупных блока факторов:

- 1) факторы прямого воздействия (деловое окружение);
- 2) факторы косвенного воздействия (фоновое окружение).

Факторы прямого воздействия или деловое окружение организации – это явления, процессы и институты среды, с которыми организация непосредственно взаимодействует и имеет возможность оказывать определенное влияние на характер и содержание этого взаимодействия. К деловому окружению относятся поставщики ресурсов (материалов, капитала, рабочей силы), потребители продукции, конкуренты, посредники.

В этой сфере сосредоточены основные цели и задачи деятельности коммерческой организации – удовлетворение потребностей потребителя.

Необходимость удовлетворения покупателей зачастую определяет всю прочую деятельность организации: взаимодействие с поставщиками, выработка маркетинговой политики, внедрение инноваций, диверсификация выпускаемой продукции, работа по изучению конкурентов и т.д.

Факторы косвенного воздействия или фоновое окружение организации – это явления, процессы и институты среды, от которых зависят некоторые аспекты деятельности организации, но целенаправленное влияние на которые со стороны организации затруднительно, либо невозможно.

Основными характеристиками внешней среды являются [2]:

1) Взаимосвязанность факторов внешней среды – это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы внешней среды. Взаимосвязи и вектора влияния факторов внешней среды зачастую очень сложно предугадать. К положительным изменениям для фирмы иногда могут привести и кажущиеся на первый взгляд негативными изменения.

2) Сложность внешней среды – число факторов, на которые производственная система обязана реагировать в целях своего выживания, а также уровень вариаций каждого фактора. По Дункану, сложность внешней среды выражается в количестве и разнообразии ее характеристик, которые должны учитываться при принятии решений.

3) Подвижность (или динамичность) – скорость, с которой происходят изменения в окружении организации. В различных организациях скорость изменений среды существенно отличается. Чайлд приводит 3 характеристики, с помощью которых можно оценить изменчивость внешней среды: частота, величина и регулярность изменений ее факторов.

4) Неопределенность внешней среды является функцией, зависящей от количества инфор-

мации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора внешней среды, а также функцией уверенности в точности располагаемой информации.

Следовательно, внешняя среда неоднородна и дифференцирована по силе, периодичности, характеру влияния на организацию. В ней можно выделить среду косвенного воздействия (макроокружение или макросреда) и среду непосредственного воздействия (микроокружение или микросреда) (Рисунок).



Рис. – Среда фирмы

Среда косвенного воздействия создает общие условия, в которых действует предприятие, определяя для него границы допустимого и недопустимого. Обычно выделяют 4 основных факторов этой среды: социокультурные, политико-правовые, технологические и экономические. Ричард Л. Дафт в своем учебнике «Менеджмент» выделяет еще один консолидированный фактор – международные изменения (условия) [3].

Социокультурная составляющая представляет собой комплекс социальных явлений и процессов. Она характеризуется численностью и структурным составом населения, уровнем образования, стилем жизни, традициями, трудовой этикой, готовностью людей терпеть лишения, связанные с проводимыми реформами и т.д. Социокультурная среда влияет на рынок рабочей силы, предпочтения при выборе товаров-конкурентов, спрос на товары, затраты по их обслуживанию и т.п. В условиях экономической нестабильности именно в социальной среде рождаются многие проблемы, представляющие большую угрозу для организации.

Политико-правовая составляющая представлена органами государственной власти и конкурирующими партиями и группами. При всех различиях устройства государства и рынок находятся в сложных взаимоотношениях, зависящих от господствующей системы взглядов на общественную организацию, особенностей этапа развития страны и др.

Политико-правовые факторы играют важную роль, определяют обстановку и степень стабильности общества. Тесно увязанные с социокультурными факторами в стране некоторые аспекты политической обстановки представляют для предприятия особое значение. Настроения федеральных, законодательных органов и судов в отношении производства влияют на такие действия правительства, как налогообложение доходов, устранение налоговых льгот, законодательство по защите прав потребителей, стандарты на чистоту окружающей среды, контроль цен и заработной платы. Другой элемент политической обстановки – это группы особых интересов и партий. Большое значение для предприятия имеет фактор политической стабильности, от которого зависит приток капитала из-за рубежа.

Технологическая составляющая представлена факторами научно-технического прогресса (НТП) в области производства, материалов и продуктов. Ряд этих факторов создается внутри организаций, но в значительно большей степени – вне их, в научных организациях, в НТ центрах и т.п.

Технологические факторы являются основными причинами появления новых отраслей и производств, глубокого изменения действующих отраслей. Уровень НТ развития в стране оказывает сильное влияние на структуру экономики, на процессы автоматизации производства и управления, на технологию, с помощью которой производится продукция, на состав и структуру персонала организаций и что особенно важно – на конкурентоспособность продукции и технологий.

Экономическая составляющая определяется уровнем и особенностями рыночного механизма. Рыночные факторы включают многочисленные характеристики, которые оказывают непосредственное влияние на эффективность работы организации. Их анализ позволяет руководству фирмы уточнить ее стратегию и укрепить позиции организации на рынке.

Анализ международных факторов приобрел важное значение для отечественных организаций после отмены государственных монополий на внешнюю торговлю. Многие крупные и средние организации активно действуют или собираются действовать на международном рынке. Поэтому руководство должно следить за ситуацией, которая складывается в этом обширном сегменте.

Не оказывая прямого воздействия на оперативную деятельность предприятия, эти составляющие макроокружения предопределяют стратегически важные решения, принимаемые ее менеджером. Значение факторов внешней среды резко повышается в связи с возрастанием сложности всей системы общественных отношений (социальных, экономических, политических и пр.), составляющих среду менеджмента.

К среде непосредственного окружения относят ту часть внешней среды, с которой организация имеет конкретное и непосредственное взаимодействие. Это совокупность факторов, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе прямое влияние операций организации. В центре внимания находятся потребители, поставщики, конкуренты и государство. В случаях необходимости изучают также организацию торговли, деятельность посредников.

Рассмотрим влияние этих факторов подробнее.

Государство выступает регулирующим, защищающим и руководящим звеном для предприятий. Эта роль может принимать разнообразные формы налоговых льгот, субсидий, юридического контроля на нерегулируемом рынке, ставки процента и т.д. Государство определяет правительственные нормы функционирования предприятия. Так, например, каждое предприятие имеет определенный правовой статус, установленный хозяйственным законодательством. В РК таковым базовым является ГК РК ряд других. Правовой статус определяет: как данное предприятие может вести свои дела, какие и в какой период налоги должна платить и т.д. От величины налогов, от принципов, на основании которых предприятия и люди платят налоги, во многом зависит качество и характер взаимоотношений предприятий и властных структур государства. Цель налоговой политики государства – это прежде всего сбалансирование бюджета. Такая политика создает всевозможные проблемы для предприятия, в частности финансовые. Предприятия заинтересованы в переходе от примата интересов государства к принципу примата интересов производителей, предприятий. Налоговое законодательство постоянно меняется, а предприятиям необходимо к нему приспосабливаться [4].

Однако есть и положительные примеры взаимодействия органов власти и фирм. В РК факторы инвестиционной привлекательности территории делят на 2 группы: экзогенные и эндогенные. Первая – это выгодное географическое расположение, кадровый потенциал, необходимая транспортная и производственная инфраструктуры. Вторая – это усилия, предпринимаемые региональными и муниципальными властями для привлечения инвестиций. Американские ученые Э. Аткинсоны и Дж. Стиглиц в свою очередь отмечают, что «есть мало оснований считать, что рынок мог бы функционировать в ситуации, предполагающей ситуацию негосударственной экономики».

Под поставщиками понимаются предприятия и отдельные лица, принимающие участие в процессе материально-технического обеспечения производственной деятельности предприятия. Продукция поставщика занимает важное место в производстве товара данной отрасли (предприятия). Поставщики обеспечивают организацию комплектующими изделиями, полуфабрикатами, запасными частями, сырьем, материалами, рабочей силой, топливом и энергией, различного рода услугами, необходимыми для организации производства и сбыта продукции. Изменения качества

поставляемых товаров, услуг и сырья, их цен, объемов поставки, договорных условий существенно влияют на выпуск конечной продукции и отражаются на торговом обороте предприятия.

Посредники содействуют организации в продвижении, сбыте и распространении товаров, предоставляя торговые, транспортные, финансовые и маркетинговые услуги.

Потребители являются одним из самых значимых факторов среды непосредственного окружения предприятия. Известный специалист по управлению Питер Ф. Друкер, говоря о цели организации, выделял, по его мнению, единственную подлинную цель бизнеса – создание потребителя. Под этим понимается следующее: самовывживание и оправдание существования организации зависит от ее способности находить потребителя результатов ее деятельности и удовлетворять его запросы. Следовательно, важнейшей целью предприятия должна быть цель признания потребителей. Так как именно признание потребителей значительно влияет на сбыт, получение прибыли и на само существование организации в долгосрочной перспективе. Эффективные фирмы преуспели главным образом не из-за своих товаров или ориентации на исследования, а благодаря тому, что были всегда ориентированы на потребителей. Именно постоянный поиск возможностей применения своих технических знаний для удовлетворения потребителей объясняет многочисленные удаchi новой продукции.

Изменение вкусов и приоритетов потребителей вызывает множество проблем в организации, которая до этого ориентировала свое производство на удовлетворение их потребностей. Организация должна внимательно относиться к изменению требований и возможностей потребителей для своевременной перестройки производства и сбыта продукции.

Среди многочисленных отношений хозяйственной среды, влияющих на характер экономики предприятия, важнейшим является конкуренция. Конкуренция рассматривается как эффективное средство саморегулирования экономики, развития отраслей, поскольку позволяет координировать индивидуальные усилия субъектов рынка. Конкуренция заставляет предприятие снижать издержки производства, повышать качество продукции при сохранении уровня цены или ее незначительного повышения, улучшать надежность продукции, обеспечивать гарантийное и послепродажное обслуживание, совершенствовать сбыт и т.д. Конкуренты, с которыми сталкивается организация, – это производители аналогичной продукции, отличающиеся отдельными параметрами (параметрические конкуренты), внешним видом и функциями (товарные конкуренты) или марками (марочные конкуренты), и выпускающие принципиально иную продукцию с высоким краткосрочным замещением. Например, с кинотеатрами конкурируют не только другие кинотеатры, но и телевидение, спортивные мероприятия, книги и другие формы отдыха. Каждая из организаций, осуществляя деятельность, стремится укрепить и расширить свои позиции на рынке. Качество продукции, цены, дизайн, гарантии, дополнительные услуги, реклама и др. – все это инструменты, к которым прибегают организации в этой борьбе. Тот или иной успех будет определяться имеющимися у организации конкурентными преимуществами.

С точки зрения влияния конкуренции и потребителей, рынок мобильных телефонов на сегодняшний день один из самых интересных и сложных. Это самый технологичный и динамичный рынок. С каждым годом на мобильный рынок выходят все новые игроки. В спину европейцам и американцам дышат энергичные азиаты и с каждым месяцем отвоевывают проценты и доли в мировом пироге. В этой ситуации все управленческие решения принимаются очень «мобильно». Модельный ряд обновляется не менее 2-х раз в год.

Литература

1. Гудий Ю.С. Внутренняя и внешняя среда организации // NotaBene :экон. интернет-журнал. – 2006. <http://nbene.narod.ru/manage/fmanage19.htm>.
2. Наумов А.В., Головкин А.Н. Промышленные комплексы как форма пространственных интеграционных образований // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2011. – №2. – С. 165-177.
3. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.



УДК 332.012.324

Н.А. Куандыков, магистрант специальности «ГМУ»

Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD, доцент

КазУЭФМТ

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Казахстан переживает период трансформации свободной экономики. Для республики процесс трансформации – это не только коренное преобразование всей системы экономических отношений, но и решение задач интеграции в систему мирохозяйственных связей, обеспечение целостности и экономической независимости страны.

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из условий успешного реформирования экономики. Создание и развитие сектора малого и среднего предпринимательства является основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике.

Предпринимательство в сегодняшнем Казахстане, хотя и испытывает значительные трудности, – уже свершившийся факт. Оно защищено законом и будет развиваться.

Сегодня многие стали понимать, что именно предпринимательство двигает развитие производства, рынка, а значит, и общества в целом. Страна процветает благодаря предпринимателям, а предприниматели – благодаря поддержке государства.

В Республике Казахстан интенсивно создаются все условия для развития предпринимательской деятельности, в частности, осуществлена большая работа по приватизации собственности, ставшей прочной экономической основой для развития предпринимательства.

В стране применяются широкомасштабные меры по государственной поддержке предпринимательства, малого и среднего бизнеса.

Предпринимательство (предпринимательская деятельность) – инициативная, самостоятельная деятельность граждан без образования юридического лица, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени чье-то и под чью-то имущественную ответственность [1].

Предприниматель – это человек, который умножает не только свое, но и национальное богатство, кто находит способы лучшего использования ресурсов, снижения потерь, кто создает новые рабочие места [2].

Предприятия среднего и малого предпринимательства играют ключевую роль в экономическом развитии страны. В настоящее время в Республике Казахстан в этой сфере занято около 1 млн человек. Предприятия малого и среднего предпринимательства формируют 11% бюджета страны, их доля в ВВП составляет 17%, устойчиво и увеличивается объем инвестированных в них средств. По доле в ВВП малое и среднее предпринимательство занимает II место, после нефтяного сектора. Достигнутый уровень формирования малого и среднего предпринимательства по-прежнему требует изучения проблем его становления и роста: разработки эффективных и гибких методов оценки, анализа, управления и прогнозирования перспектив развития. Президент РК Н. Назарбаев в своем Послании Народу Казахстана дал поручение снизить административные барьеры для бизнеса и создать экономические стимулы для его развития – Правительство использует новые и эффективные методы по реализации поставленных задач.

Правительством за основу взят принцип взаимовыгодного сотрудничества, истинного партнерства государства и бизнеса для достижения общих стратегических целей;

Системность и оперативность предпринимаемых государством мер находит положительные отклики со стороны деловых кругов.

1. Равноправный и открытый диалог – совместные рабочие группы с представителями делового сообщества стали основным инструментом Правительства для создания лучших условий ведения бизнеса. По поручению ПМ РК, представители Ассоциаций активно вовлечены в работу по разработке нового Налогового кодекса, снижению административных барьеров, устранению условий для проявления коррупционных правонарушений. Ранее, закон «О частном предпринимательстве» сделал обязательным экспертизу всех законопроектов в профильных ассоциациях предпринимателей.

2. Системность – Правительство особое внимание придает принятию системных мер, нацеленных на долгосрочную перспективу. В новом налоговом кодексе предлагается устранение многочисленных льгот и преференций с заменой их на пониженную ставку налогообложения для несырьевого сектора экономики. Разрабатывается закон «О конкуренции» на принципиально новых принципах, создано Агентство по защите конкуренции, которое, по сути, будет защищать интересы бизнеса от недобросовестной конкуренции и ограничению конкуренции со стороны государственных структур.

3. Оперативность – Понимание важности вопроса вынуждает Правительство действовать и принимать решения в максимально сжатые сроки. После объявления Главой государства о введении моратория на проверки малого и среднего бизнеса до упорядочения регулятивных процедур, соответствующее постановление Правительства было подписано уже на следующий день. Налоговый и Бюджетные кодексы, закон «О конкуренции» разрабатываются в предельно короткие сроки [3].

Основные меры системного характера, направленные на создание условий для бизнеса.

1. Введение моратория на проверки малого и среднего бизнеса.
2. Выделение 4 млрд долл. США на поддержку казахстанского бизнеса ввиду сокращения возможностей банков второго уровня по кредитованию экономики.
3. Разработка нового Налогового кодекса, предусматривающего кардинальное снижение налогового бремени на не-сырьевые сектора экономики и упрощение налогового администрирования.
4. Проведение административной реформы, основной целью которой является устранения возможностей для коррупции со стороны недобросовестных чиновников.
5. Снижение административных барьеров.
6. Привлечение ассоциаций предпринимателей к законотворческой деятельности, касающейся интересов бизнеса.
7. Реализация программы «30 корпоративных лидеров», в рамках которой оказывается государственная поддержка прорывным проектам, которые, в свою очередь, создадут вокруг себя сотни малых и средних предприятий.
8. Разработка закона «О конкуренции», создание профильного Агентства.
9. Совершенствование закона «О государственных закупках», использование ресурса госзакупок для развития отечественного машиностроения.
10. Создание и развитие центров поддержки предпринимательства и других объектов инфраструктуры.
11. Учебно-методологическое и информационное обеспечение деятельности субъектов предпринимательства.
12. Политическая воля – особое внимание проблемам предпринимательства со стороны Главы государства и Премьер-министра Республики Казахстан [4].

Государственная поддержка малого предпринимательства в Казахстане основывается на республиканском законодательстве. Регионам же предоставляются небольшие возможности в рамках своей компетенции конкретизировать общие установки, адаптировать их к региональным условиям функционирования малого предпринимательства. В настоящее время регионы вправе разрабатывать и принимать региональные программы развития малого бизнеса, создавать специальные

фонды для его поддержки, определять и изыскивать для них дополнительные источники финансирования. Региональные власти могут так же привлекать МП к участию в региональных госзаказах. Однако, указанных полномочий недостаточно, поэтому в дальнейшем региональным и местным властям должна быть предоставлена большая свобода для регулирования всех сторон деятельности МП. Так, необходимо разрешить регионам в дополнение к приоритетам, установленным на республиканском уровне, определять собственные отраслевые приоритеты в развитии малого предпринимательства. Особенно важно передать в руки регионов один из важнейших инструментов стимулирования предпринимательства в малом секторе – регулирование ставок некоторых налогов.

В качестве примера можно привести опыт России, где в соответствии с федеральным законодательством регионы вправе устанавливать свои собственные ставки единого налога в части, зачисляемой в региональный и местный бюджеты, самостоятельно регулировать и размеры единого налога на вмененный доход, а также устанавливать льготы по налогообложению фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых компаний, кредитных и страховых организаций, а также других организаций, создаваемых в целях оказания услуг субъектам малого предпринимательства.

В связи с тем, что дальнейшее совершенствование системы государственного управления в РК связывается с передачей ряда функций центральных органов местным исполнительным органам, в том числе и по непосредственной поддержке малого предпринимательства.

В настоящее время законодательно-нормативная база, регулирующая развитие малого предпринимательства в Казахстане, включает более 100 документов, которые по своему содержанию и направленности могут быть отнесены к следующим пяти группам: документы декларативного характера (законы, указы, постановления, концепции, программы, соглашения и др.); документы по институциональному обеспечению развития малого предпринимательства, определяющие функции органов государственного управления в части регулирования названной сферы, а также по вопросам развития инфраструктуры; налоговое законодательство; документы по развитию малого предпринимательства в регионах, сферах деятельности и отраслях экономики; международные договоры и соглашения.

Стержневым и консолидирующим общегосударственным актом в перечисленном списке документов является Закон РК «О государственной поддержке малого предпринимательства».

В отношении государственных программ поддержки малого предпринимательства, являющихся основным инструментом реализации государственной политики в этой сфере можно сказать следующее. Они формируются исходя из принципа преемственности по отношению к предыдущим государственным программам поддержки и развития предпринимательства.

Одной из трудностей при изучении предпринимательской деятельности является то, что она состоит из целого ряда разнообразных и разносторонних тем, которые взаимосвязаны между собой. Другая трудность состоит в том, что изучаемый предмет предпринимательство весьма динамичен. Для преодоления этих преград рекомендуется быть в курсе самых последних новостей в этой области путем интенсивного чтения дополнительной литературы.

Все предприятия, осуществляющие одну и ту же предпринимательскую деятельность, находятся в неравных условиях, так как в процессе они используют ресурсы разного качества. И при одной и той же цене на произведенную продукцию, определенную рыночными отношениями, предприятия имеют различные финансовые результаты.

Одним из решающих направлений развития экономики Казахстана является структурная перестройка, призванная обеспечить, в частности, развертывание сети малых предприятий. Роль этого сектора велика, поскольку он способствует рыночно ориентированному выпуску инвестиционных и потребительских товаров, а в конечном счете обеспечивает рост ВВП, доходов бюджетов и занятости, решение других социально-экономических проблем.

Малый бизнес, продолжая развиваться, сталкивается с многочисленными проблемами. Важнейшими задачами при этом остаются: реформирование налогообложения, совершенствования правовой базы, улучшение условий производства и сбыта продукции, защита субъектов малого бизнеса от преступных посягательств, всемирная финансовая поддержка малых предприятий.

Малым предприятиям трудно пробиться на рынок, занять там достойное место и выжить, но их главным преимуществом является гибкость и мобильность т. е. умение своевременно и легко адаптироваться к непредсказуемым рыночным процессам.

Правительство должно продолжить последовательную работу по стимулированию конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Надо поддержать работу микрокредитных организаций, в том числе за счет средств государства. Они оказывают поддержку сотням тысяч наших граждан в создании своего дела. Надо продумать меры по повышению доступности микрокредитования и созданию новых рабочих мест для большего количества казахстанцев.

Как явствует из самого определения, «малый бизнес» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях. При определении мер поддержки субъектам малого бизнеса на уровне стран ЕС могут применяться и другие показатели, а страны, входящие в ЕС, могут использовать и свои показатели при отнесении предприятий к малым. Другие Экономические организации устанавливают свои меры отнесения фирм к категории малого бизнеса. Так международная Организация Экономического Сотрудничества и Развития, в которую входят экономически высокоразвитые страны, определяет предприятия с числом занятых до 19 чел. как «весьма малые», до 99 чел. как «малые», от 100 до 499 чел. как «средние» и свыше 500 чел. как крупные. В Великобритании отнесение предприятий к субъектам малого бизнеса основывается на данных оборота и численности занятых (различных по отраслям экономики). Во Франции малыми считаются предприятия, на которых численность занятых не превышает 500 чел. и годовой оборот до взимания налогов, оцененный на момент закрытия итогового баланса, ниже 200 млн франков. В странах Евразийского экономического сообщества, куда входят республика Беларусь, Российская Федерация, республика Казахстан, Кыргызская республика и республика Таджикистан, развитие малого предпринимательства еще не достигло уровня развитых в рыночном отношении стран. Доля населения, занятого в малом бизнесе, еще весьма незначительна и составляет всего от 5% (Таджикистан) и до 10,2% (Россия) [5].

Таким образом, есть еще масса нерешенных вопросов и проблем в бизнес-среде Казахстана. Это и снижение налоговой нагрузки на предпринимателей, и улучшение налогового администрирования, и совершенствование таможенной тарифной политики и разрешительных процедур, и развитие структуры поддержки и сопровождения предпринимательской деятельности. Решением таких вопросов, как взаимодействие бизнеса и государства, равноправные отношения с Правительством, конструктивный диалог со всеми ветвями власти на всех уровнях и формирование положительного имиджа предпринимателя и занимается Форум предпринимателей.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 31 января 2006 года №124-III «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 13.01.2014 г.).
2. Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.12.2012 г.).
3. Кантарбаева А.К. //Барьеры перед казахстанским предпринимательством и пути их преодоления. – А.: Раритет, 2000.
4. Кантарбаева А.К. «Предпринимательство. институционально-эволюционный подход». – Алматы: «Раритет», 2000.
5. Кантарбаева А.К. Экономические регуляторы поддержки предпринимательства. – Алматы: Раритет, 2005.



ҰЙЫМДА ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУДЫҢ ЖҮЙЕСІ

Дағдарыс жағдайларында, әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғанындай, экономикалық саясатты қайта бағдарлаулар жүріп жатыр. Қолдауды экономикалық өсім мен жұмыспен қамтуда аса үлкен мультипликативті тиімділік беретін салалар алуы тиіс [1].

Ұйымдағы персоналдың қабілеттілігін пайдалануға және еңбек ұжымын ыңғайлы қалыптастыруға бағытталған ұйымдық және басқарушылық шаралардың барлық жиынтығы персоналды басқару болып табылады. Кейбір авторлар басқару жүйесін: техникалық әкімшілік (басқарушылық) және адамдық немесе жеке тұлғалық – мәдениеттік түрлерге бөледі. Ал енді біреулері өндірісті (кәсіпорынды) басқаруды екіге бөліп көрсетеді: іс-әрекетті басқару, адамдарды басқару.

Іс-әрекетті басқару бұл – іс-әрекетті жоспарлау, өндірістік міндеттерді атқару, өндірілген жұмысты есептеу жүйесін қалыптастыру, орындалған жұмыстарды бақылауда ұстау.

Адамдарды басқару бұл – барлық еңбек ұжымы мүшелерінің арасында бірлестікті қалыптастыру, кадрлық саясаты, біліктілікпен, ақпараттандырумен, жұмысшыларды ынталандырумен (мотивация) және еңбектің басқа да маңызды құрамды бөліктерімен қамтамасыз ету.

Кейбір әдебиеттерден өндірістік-шаруашылық жүйе құрылымының басқа да нұсқаларын кездестіруге болады. Бірде, тәжірибе жүзінде барлық кезде кадр құрамы – басқару жүйесінің құрамды бөлігі болып табылуы, ерекше назар аудартады. Кез келген кәсіпорынның маңызды іс-әрекетінің ортасы болып еңбекпен қамтамасыз ету табылады: жұмысшы күшін тарту, оның қажетті дайындығы, рационалды қолданулар үшін жағдайлар жасау.

Өндірістік жүйеге, оның заттық және жеке құрамдарына көп факторлар өз әсерін тигізеді. Жұмысшы күшінің талаптарын, олардың арнайы дайындықтан өтуін, біліктілік деңгейін және т.б. анықтайтын техникалар мен технологиялар өзгеріп отырады. Жұмысшы күшінің құрамы объективті және субъективті факторлардың әсер етуінен өзгеріп отырады (мысалы, кадрлардың тұрақсыздығының жұмысшы құрамын өзгертуі, біліктің табиғи және үздіксіз өсуі, еңбекке деген ынталандыру жолдарының өзгеруі т.б. әсер етеді). Осыдан келе жұмыс орнының құрылымына, жұмысшылардың саны мен құрамына үнемі басқару іс-әрекетін жүргізіп отыру қажеттілігі туады. Персонал – жұмысшы ұжымының объектісі болып табылатын іс-әрекетті басқарудың спецификалық түрі – персоналды (кадрларды) басқару деген атау алды.

Соңғы жылдары ғылыми әдебиеттерде және тәжірибеде басқа да түсініктер кеңінен орын алып жүр. Олар: еңбек ресурстарын басқару, кадрларды басқару, еңбекті басқару, адам ресурстарын басқару, адамдық факторларды басқару, кадр жұмыстарын басқару және басқа да адамның еңбектегі іс-әрекетіне қатысты, өндірістегі оның мінез-құлық, жүру-тұру ережелеріне қатысты іс-әрекеттерді басқару болып табылады.

Біз үшін «Персоналды (кадрларды) басқару» түсінігі маңызды рөл атқарады. Біз «кадр» және «персонал» терминдерін синоним ретінде қолданып жүрміз. Әйткенмен, кейбір елдерде инженер-техникалық немесе кәсіпорынның басқарушы құрамын кадр деп атайды. «Персоналды басқару» түсінігі мағынасы жағынан «адамдық ресурстарды басқару» түсінігіне жақын. Бұл екі түсініктің де басқару әрекетінің объектісі бірдей, ерекшелігі – жұмысшыға, оның жұмыс күшіне ресурс сияқты спецификалық жағдай жасауында [2].

Бірнеше жылдар бұрын адамдық ресурстарды басқару тұжырымында өндірістік ресурстардың құрамды бөлігі ретінде персоналды басқару тұжырымы логикалық өсуі кездейсоқ болған жоқ. Ал бұл даму стратегиясында кәсіпорынның өндірістік шаруашылық жүйе ретінде адамдық ресурстарды көбейтеді немесе қысқарта алады.

Өндірісті басқару адамдар арқылы жүзеге асырылатыны түсінікті, бірақ, жұмысшылардың өзі басқарудың объектісі болып табылады. Бұл ең алдымен, жұмыс күшінің саны мен сапасына,

еңбек әлеуетін қалыптастыруға, оның дамуы және пайдаланылуына, еңбек тәртібінің мотивациясына, еңбектік және жекелік қарым-қатынастарға қатысты.

Басқару іс-әрекетінің бұл спецификалық түрінің мазмұнын ашу үшін, алдымен, басқарудың объектісі мен субъектісіне нелер жататындығына көз жеткізіп алайық.

Басқарудың объектісі – бұл бөлек жұмысшы, сонымен қатар, еңбек ұжымы болып табылатын олардың жиынтығы.

Басқарудың субъектісіне – кадр бөлімінің жұмысшысы ретінде жауапкершілікті жүйелерді орындайтын мамандар тобы, сонымен қатар, өзіне бағыныштыларға қатысты басқару функциясын орындайтын жеткшілер жатады.

Әдебиеттерді қарап отырсақ, біз «персоналды басқару» түсінігінің әр түрлі түсіндірмелерін кездестіреміз. Кейбір авторлар өз анықтамасында мақсаттар мен тиімді жолдарға, әдістерге жетуді басшылыққа алады, яғни, оқырманның назарын басқарудың ұйымдастыру жағына көбірек аударады. Басқалары басқарудың функционалдық жақтарын көрсететін мазмұнды бөлігіне арқа сүйейді. Бірнеше анықтамаларға, мысалы, В.П. Галенконың анықтамасын қарайық: «Персоналды басқару – бұл кәсіпорынның бәсекелестік қабілетін және еңбек іс-әрекетінің тиімділігін қамтамасыз ететін өзара экономикалық, ұйымдық, әлеуметтік-психологиялық әдістердің кешені».

Екінші анықтамалардың түрі менеджменттің неміс мектебінде қабылданған анықтамасында көрсетілген: «Персоналды басқару – бұл маңызды элементтері: қажетті мамандарды анықтау, мамандарды ынталандыру, жұмыста қарқында болу, даму, персоналды бақылау, жұмыстың құрылымдылығы, марапаттау және әлеуметтік жағдай саясаты, жетістіктерде қатысу саясаты, мамандарға жіберілген шығындарды басқару және қызметкерлерге жетекшілік жасау болып табылатын іс-әрекеттердің ортасы».

Олай болса, ең бастысы, персоналды басқару – бұл орналастыру, кәсіпорын деңгейінде жұмысшы күшін қайта орналастыру, қалыптастыру процестеріне, кәсіпорынның тиімді атқарымдылығын және ондағы жұмысшылардың жан-жақты дамуын қамтамасыз ету мақсатында жұмысшылардың сапалы еңбегін пайдалану үшін жағдай жасауға өзара байланысты әлеуметтік және ұйымдық-экономикалық шаралардың көмегімен алдын-ала жоспарлы ұйымдастырылған іс-әрекет.

Басқару механизмі ұйымның қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған әдістер мен құралдардан, басқару органының жүйесінен тұрады. Басқарудың мақсатына жету үшін анықталған дәйектер мен әдістерді жүзеге асыру қажет.

Дәйектер – бұл объективті заңдардың әрекетіне шартталған, басқару процесіндегі адамдардың іс-әрекетінің тұрақты ережесі, ал әдіс – осы дәйектерді іске асыру жолдары болып табылады.

Дәйектер жалпы түрде теорияның, оқудың, ғылымның жағдайларын ұсынады. Персоналды тиімді басқарудың дәйектері айтарлықтай көп түрлі. Олар көп деңгейлі мінез-құлыққа ие және іс-әрекеттің әр түрлі салаларына тарайды. Персоналды басқарудың жалпы дәйектері: ғылымдылық, жоспарлылық, кешенділік (жүйелілік), үздіксіздік, нормативтілік, үнемділік, қызығушылық, жауапкершілік және т.б. болып бөлінеді.

Жеке дәйектеріне: басқару функциясының өнеркәсіптің мақсатына сәйкес келуі, жұмысты кадрлармен демократияландыру, кадрлық жұмысты ақпараттандыру, оның деңгейін қамтамасыз ету, алғашқы өндірістік ұжымға қажетті мамандар таңдау. Әдістің де басқа объектілерді басқаруда кеңінен қолданылатын жалпы түрі болады: әкімшілік, экономикалық, әлеуметтік – көп бөлігі нақты, жеке әдістер.

Әкімшілік әдістерге – басқару субъектісінің объектіге тікелей орталықтан әсер етуі жатады: ұйымдық-тұрақты (заңдар, жарғылар, ереже, инструкциялар және т.б.), тәртіптік (бұйрық, өкім), дисциплинарлық (тағайындау және жауапкершілік нысанын іске асыру).

Экономикалық әдістер – бұл барлық жұмысшыларды жалпы игілік үшін еңбек етуге итермелейтін стимулдар мен амалдардың жүйесі.

Әлеуметтік әдістер әлеуметтік қатынастармен, моральдық, психологиялық әсер етумен байланысты. Олардың көмегімен азаматтық және патриоттық сезімдердің белсенділігі артады, мотивация арқылы адамдардың құндылық ориентациясы реттеледі, жүріс тұрыс нормалары әлеуметтік-психологиялық климат қалыптастыру, моральдық ынталандыру, әлеуметтік жоспарлылық

және ұйымда әлеуметтік саясаттандыру реттеледі.

Персоналды басқару жүйелі жолдардың және бағдарлы – мақсатты басқарудың дәйегіне негізделуі керек. Персоналды басқару жүйелі жолдың және анализдің дәйектеріне құру ұйымның барлық кадрлық құрамын игергендікті білдіреді. Персоналды басқару жүйесін қалыптастыру ең алдымен «мақсат ағашын» өсіруді, оның ішінде жұмысшылар мен әкімшіліктің мақсаттары бар, олардың бір біріне деген қарама-қайшылығын азайтуды, ұйымның басты мақсатына жету үшін персоналды басқарудың орны мен рөлін көрсетуді ұсынады. Одан ары қарай персоналды басқару қызметінің ұйымдық құрылымына қатысты мәселелер шешіледі. Келесі этапта персоналды басқарудың ұйымдық құрылымына тәуелділікпен басқару шешімдерін ақпараттық қамсыздандыру мәселелері қарастырылады. Персоналды басқару құқықты құжаттардың толық комплексін қолдануға негізделеді. Сонымен қатар, құжаттармен жұмыста қолданылатын нормалар мен нормативтік құқықтық актілердің толық кешені қолданылады.

Персоналды басқару бірнеше жеке процестерге бөлінеді:

- жоспарлылық – басқарудың мақсатын оған жету жолдарын анықтау, басқару объектісін болжау және модельдеу;

- ұйымдастыру – кадрларды жинақтау бойынша жұмыс: профотбор, профориентация, жұмысшы күшін жинау, жалдау, жұмысты орын бойынша бөлу, кәсіптік дайындау, еңбек ұйымын жасау, еңбек жағдайын жақсарту және т.б.;

- реттеу – жұмыс күшінің цехаралық, кәсіпаралық және біліктілік қозғалыстары, персоналдар санының өзгеруі, еңбекақының өсуі және т.б.;

- бақылау – кадр бұйрығын орындауды, лауазымды иеленудің сәйкестігін, пайдалану тиімділігін, сандылықты бақылау;

- есепке алу – кадр құрамының өзгеруі туралы ақпаратты алу, кадр бойынша мемлекеттік және ішкі есептілікті жүргізу және т.б. [3].

Тиімді басқару үшін игеріліп жатқан істің атқарымдылық механизмін білу қажет. Жалпы түрде технология қандай да бір материалға белгілі бір өзгерістер енгізу үшін қолданылатын жағдайлардан, әдістерден тұрады.

Технологияның бірнеше түрі бар:

- көпсатылы, бір-бірімен байланысты тапсырмаларды түсіндіреді;

- делдалшы, нақты тапсырманы шешу үшін бірі екіншісіне жағдай жасайды;

- жекелілік, жеке жұмысшының әрекеті [4].

Персоналды басқарудың көпсалалы технологиясы кәсіпорындағы жұмысшының еңбек өмірінің әр бір сатысында басқару шешімін қабылдау болып табылады.

Делдалшылық технология – кадр саясатын іске асыруда кадр таңдауда, оларды бағалауда кәсіпорындағы құрылымдардың жетекшілері мен кадр қызметінің өзара іс-әрекетін жүзеге асыруда қолданылады.

Жеке технологиясы белгілі мөлшерде еңбек іс-әрекетінде адамдардың жүріс-тұрысын басқаруға бағытталған және еңбек мотивациясының әдістерін, әлеуметтік психологияның және жеке тұлғалардың арасындағы қарым-қатынастарды реттеуде қолдануға негізделеді. Жоғарыда көрсетілгендей, басқару факторлары – әсер етумен байланысты. Еңбек ұжымын қалыптастыру, оның санды және кәсіптік құрамы, сапалық мінездеме, ұжымның әрекет нәтижелері, кәсіпорынның орналасқан жері, әрекет ететін заңдар мен нормативтік актілер, кәсіпорынның экономикалық жағдайы және толық экономика сияқты сыртқы факторларға тәуелді. Кәсіпорынға кедергісіз әсер ететін факторлар: қолданылатын техника мен технология, өндірістің және басқарудың ұйымдастыру деңгейі, тәртіптің еңбектік және технологиялық жағдайы, еңбек жағдайы және ұйым, ішкі еңбек тәртібінің ережесі мен нормативтік актілері, еңбегі үшін марапаттау жүйесі, еңбек іс-әрекетінің мотивациясы, өндірістің және өзара қарым-қатынастың мәдениеті және басқалар.

Персоналды басқару кезінде әсер етудің осы және басқа да құралдарының көмегімен қандай мақсаттарға жетуге болатындығы маңызды. Мұнда қолданылатын құралдар қоры жеткілікті және әр түрлі:

- кадрлық жоспарлылық;

- өзгерістерді басқару;
- персоналдың құрылымы мен санының ұтымдылығы, еңбек тасымалын реттеу;
- жұмысшыларды тағайындау және жұмыстан шығару, қабылдау ережесін өңдеу;
- жұмыстың құрылымдылығы, олардың жаңа жиынтығы, еңбектің жаңа мазмұнын, лауазымның міндеттерін қалыптастыру;
- жұмысшының еңбек әлеуетін дамытуға әсер ететін құрал ретінде персоналға жұмысالاتын шығындарды басқару;
- еңбек уақытын ұтымды пайдалану, еңбек жүктемесін басқару;
- іс-әрекетті бақылау және бағалау;
- еңбек үшін марапаттау саясаты, оның жоғары нәтижелері;
- ынталандыру құралы ретінде әлеуметтік жағдай жасау, еңбек ұжымын тұрақтандыру;
- әкімшілік және еңбек ұжымы арасында тарифтік келісім;
- әлеуметтік психологиялық әдістер;
- корпоративтік мәдениет қалыптастыру.

Бұл құралдардың бір бөлігі ұйымшылдық мінездемеге ие болса, енді біреулері жұмысшыларды ынталандыруды өзгерту мақсатымен байланысты.

Персоналды басқару жүйесінің тиімділігі белгілі-бір жағдайда ақпарат базасына тәуелді. Ақпарат базасы бұл-басқару жүйесінің жағдайы туралы мәліметтердің жиынтығы. Ақпарат барлық басқару функциясын іске асыруға қабілетті: жоспарлы, ұйымдық, бақылау, реттеу. Персоналды басқаруда қолданылатын ақпарат өзінің мінез-құлқына қарай нормативтік, әдістемелік, сапалылық, есептік және жалпылама түрінде ұсынылған есеп түрінде бөлінеді.

Алғашқы ақпараттың негізгі көзі – бұл кадр бөлімінің құжаттарды (кадр есебі бойынша жеке іс парақ қағазы, жұмысшының жеке карточкасы, жеке ісі), бұйрықтар және өкімдер, өнеркәсіптің жасалған жұмыстары туралы есеп беру құжаттары.

Ақпараттардың басқа да көздері – жұмысшылардың жеке пікірлері, әлеуметтік зерттеулердің материалдары (анкеталар, интервьюлар), психофизиологиялық зерттеулердің нәтижелері (жұмысшыларды тестілеу).

Кадр жағдайын анықтайтын процестердің көбі қозғалыстарда болады: ағымға байланысты персоналдың сапалық құрамы өзгереді, барлық белгілерінің жиынтығы бойынша құрылымы өзгереді, оның ішінде: жынысы, жасы, стажы және т.б. бойынша құрылымдық бөлімдер арасында ұйым ішіндегі кадрлар қозғалысы жүріп отырады, мамандық өзгереді, біліктілік талаптарының деңгейі өзгереді. Сондықтан анық және сенімді болу үшін ақпараттың қажеттілігі туады.

Кәсіпорындардың ірілену процесі және базада өзіндік шағын кәсіпорындар құру кәсіпорында қалыптасқан кадр қызметін өзгертеді.

Кадр қызметінің құрылымын қалыптастырғаннан кейін әр құрылымдық бөлімшелердегі тапсырмалар туралы мәселелер шешіледі. Оның ішінде жүйе, сандық құрам және жұмысшылардың лауазымдық ерекшеліктері кадр қызметінің шеңберінде бөлімшелердің бір-бірімен қарым-қатынасы, кіріс және шығыс ақпараттарынмен алмасып отырып, кадр жұмысын әдістемелік қамтамасыз ету, оның жүруін бақылауда ұстау.

Қазіргі таңда отанымыздағы жоғары оқу орындары менеджмент бакалаврында, кәсіпорын экономика бакалаврында «Кадр жөніндегі менеджер» мамандығы бойынша мамандар дайындауды бастады. Кадр жөніндегі менеджер бұл ұйымдағы персоналды басқару қызметіндегі ұйымдық-басқару, құқықтық, әлеуметтік-тұрмыстық, психологиялық іс-әрекеттің орындалуына дайындалған маман.

Әдебиеттер

1. ҚР Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, 30.11.2015 ж. Нұрлы жол – болашаққа бастар жол.
2. Гамарник Г.Н. Управление экономикой Казахстана: методология, подходы, пути реализации: Моногр. КАЗЭУ. – Алматы: Экономика, 2014.
3. Нурғалиев Ж. Мотивация трудовой деятельности персонала // Банки Казахстана. – 2016. – №3.



ӘОЖ 330.88

А.Е. Купаев, «МЖБ» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: М.У. Уажанов, PhD, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

ИННОВАЦИЯ – ЭКОНОМИКАНЫҢ ТҰРАҚТЫЛЫҚ КЕПІЛІ

Қазақ халқы ғасырлар бойы армандаған егемендігіне жетіп, байлығымызға өзіміз ие болып, басқару билігі өз қолымызға тигеннен кейін барлық салаларда шаруашылықтың әр түрін жандандыруға және халқымыздың әл-қуатын көтеруге бірталай іс-әрекеттер жасалып жатыр. Ғұламалар айтқандай, әрбір адамның мақсаты, жалпы мемлекеттің мақсаты сияқты, қоршаған қоғамның игілігін, пайдасын арттырып, байлығын молайтып, нығайтып сақтау екенін енді ғана ұғына бастадық.

XXI – ғасыр жүз жылдық ғаламдық инновацияның өркендеу ғасырына айналатынын қазіргі әлем елдерінің тәжірибесі көрсетіп отыр. Қазіргі уақытта әлемдік ғылыми-техникалық прогрессті инновациялық қызметтің интеллектуалдық өнімінсіз елестету мүмкін емес екендігіне байланысты, бұл саланың өзіндік ғылыми жүйесі қалыптасуда. Бұған орай ғалымдар «Инновация – жаңа техника мен технологияларға салынған капиталдан алынған материалдық игілік, қызмет көрсету, басқару және де тағы басқа да жүйелер бойынша еңбек өндірісін ұйымдастырудың жаңа формалары» деген анықтама берді, яғни осы деректерді қорыта келе, инновацияның өтімділігі жоғары жаңа өнім ойлап табу деген ұғым туады.

Қазіргі заманда нарық Қазақстаннан дербес, егемен мемлекет ретінде өзінің экономикасын басқаруды дүниежүзілік тәжірибеге негіздеп, нарық заңдарына сәйкес жүргізуді талап етеді. Ал қазіргі таңда дамудың жалғыз жолы – инновациялық жол. Ол – Қазақстанның әлемнің бәсекеге барынша қабілетті 50 елінің қатарына кіру деген сөз. Бұл дегеніміз – Қазақстан экономикасының ғылыми білімге, инновациялық технологияларға, жоғары білікті өндіргіш күшке негізделуі тиіс. Атап айтқанда, табиғи ресурстарды жаңаша игеруге, оларды мүмкіндігінше елімізде өңдеуге, мүмкіндігінше өзіндік құн жасауға, жаңа жұмыс орындарын ашуға, ғылыми ауқымды технологияларды барынша енгізуге негізделген.

Қазақстанның болашағы, әлемнің бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына кіруі, оның экономикасының инновациялық даму жолына сапалы көшуіне тікелей байланысты. Осыған орай біздің тәуелсіз, жас мемлекетіміздің басты даму бағыттарының бірі – қазіргі білім мен ғылымды барынша дамыту болып табылады. Білім беру жүйесін ақпараттандыру, оқу үдерісінде инновациялық технологияларды ендірудің негізгі бағыттары мен идеялары Қазақстан Республикасының 2005-2010 жылдарға арналған білім беруді дамытудың мемлекеттік білім бағдарламасында, Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі білім беру тұжырымдамасын да Елбасымыз Н.Ә. Назарбаев ұсынған «Қазақстан 2030» стратегиясында айрықша көрсетілген. Елбасымыздың 15 желтоқсан 2012 жылы ұсынған жолдауында білім мен ғылымға және инновациялық зерттеулерге ерекше маңыз береді. «Қазақстан - 2050» стратегиясында «Бүкіләлемдік тәжірибенің көрсетуінше, бүкіл инновациялық өндірістік циклды жеке бір елде жүзеге асыруға тырысу – велосипед ойлап шығару деген сөз. Бұл өте қымбатқа түсетін және әрдайым нәтижелі, жемісті бола бермейтін іс. Табысқа жету үшін ғалымдардың талай буынының тәжірибесіне, тарихи қалыптасқан ғылыми мектептердің арнаулы ақпарат және білімдерінің көп терребайт көлеміне негізделген дербес ғылыми база қажет болады. Жаңа технологиялық жалыны жармасып, тендессіз инновациялар жасау барлық елдің

қолынан келе бермейді. Біз осыны жете түсінуге тиіспіз. Сондықтан біз өте шынайы, барынша прагматикалық стратегия құруға тиіспіз. Біз шығыны көп емес зерттеулер мен әзірлемелерге ден қоюға тиіспіз. Бізге елімізге қажетті технологиялар трансферті мен оларды қолдану үшін мамандарды оқыту керек. ЭКСПО – 2017 бұл процесске серпін беріп, бізге болашақтың энергиясын дамыту үшін жаңа технологияларды таңдап алуға көмектесуі тиіс. Біз жас ұлтпыз және бұл біздің қолымыздан келеді» деген болатын.

Әлемдік экономикаға бағытталу сатысында еліміздің экономикасында өзінің шешімін күтіп тұрған бірнеше мәселелерді атап көрсетуге болады. Оларға экономиканың шикізатқа бағыттануы; ішкі нарықтағы тауарлар мен қызметке деген тұтынушылар сұранымының кемдігі; өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымауы; кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық деңгейде артта қалуы; ғылым мен өндірістің өзара байланыстарының үзілуі; ғылыми жұмыстарға қажетті қаржының бөлінбеуі жатады. Аталған мәселелерді шешу жолдарының негізі ретінде ҚР ның 2003-2015 жылдары индустриалды-инновациялық даму стратегиясын іске асыру нәтижесінде ұлттық инновациялық жүйе құру болып табылады.

Әлемдік тәжірибе индустриалды-инновациялық бағдарламаларды құрудың ең кемінде екі жолы бар екенін көрсетеді. Бірінші жолдың мәні экономикалық даму мен құрылымдық өзгерістердің локомотиві бола алатын стратегиялық маңызды салаларды таңдаулы мемлекеттік қолдауға саяды. Өндірушілерге өндірісті жетілдіруге және жаңа өндіріс салаларының пайда болуына ықпал жасайтын өнімді игеру және өндіруді ұлғайту міндеті жүктеледі. Ал мемлекеттің, шаруашылық субъектілердің іскерлік белсенділігіне тікелей ықпал жасайтын, ақша-несиелік, кедендік және тарифтік, сонымен қатар инвестициялық саясаты таңдалған экономика салаларын қолдау бойынша, елдің ұлттық мүддесіне бағындырылады. Әрине, таңдалған салаларды қолдауға көп көңіл бөлу тек басымдылықтарды дұрыс анықтауды ғана емес, елеулі әкімшілік күшті де қажет етеді. Сондықтан, мұндай жолмен индустриалды-инновациялық бағдарламаны тиімді жүзеге асыру, тек сауда-экономикалық және өндірістік қатынастарды реттеуде мемлекеттің ролі күшті елдерде ғана мүмкін.

Екінші жолға сәйкес, барлық өндірушілер үшін, өнеркәсіпті инновациялық технологияларға ауыстыруға бағытталған, бірыңғай мемлекеттік қолдау шаралар жүйесі құрастырылады. Онда экономиканың құрылымын жақсартудағы жетекші роль жеке компаниялардың үлесіне тиеді, ал мемлекет нарықтағы кәсіпорындардың әрекетіне ешқандай қысым көрсетпей, қолда бар құралдардың көмегімен бұл процесске қажетті бағыт беріп отырады.

Егер екінші жолды ұстанса, индустриалдық бағдарламаның негізі, инвесторларды жаңа және белгілі деңгейде қатерлі жобаларға қаржы салуға ынталандыратын, преференциялар мен жеңілдіктерді анықтау болады. Бұл оңай міндет емес, өйткені экономиканың жеке салаларында инвестициялық ахуалды жақсартуды қарастырады. Сондықтан құжатты құрастыру кезеңінен бастап ұлттық экономиканың ерекшеліктерін ескере отырып, әр саланың инвестициялық тартымдылығын бағалау қажет. Бұл кезде жалпы жағдайдың жақсаруына қарамастан, өңдеуші өнеркәсіп саласының, әсіресе ғылыми жетістіктерді қажет ететін өндіріс салаларының, тартымдылығы төмен болатынын ескеру қажет. Мұндай жағдайда мемлекеттің қатысуынсыз экономиканы құрылымдық жаңартуда елеулі жетістіктерге жету мүмкін емес. Инвестициялық іс-әрекетті жандандыру шаралары жобаларды іске асыру кезеңінде қатерлердің жеке және мемлекеттік секторлар арасында тең бөлінуін ескеру керек және еш уақытта негізгі қорларды жаңарту және өндірісті инновациялық даму жолына аударуды ынталандыруды төмендетпеу керек.

Қалыптасқан жағдайда Қазақстан Республикасында жаңа индустриалдық саясат – ғылыми жетістіктер негізінде, бәсекелестік қабілеті жоғары өнім өндіруді ынталандыру арқылы өндірістің салалық құрылымындағы өзгерістерді жеделдетуге бағытталған шаралар кешенін – құру қажеттілігі бар. Осы анықтамаға сәйкес, индустриалдық саясатқа дайындық нарық және шаруашылық субъектілері арасында бәсекелестіктің дамуы жағдайында өндірістік секторды мемлекеттік басқарудың негізгі жолдары мен принциптерін анықтаудан басталуы керек.

Осы тұрғыдан ел басшылығы елдің экономикасын инновациялық жолмен дамытуды қамтамасыз ететін бірқатар бағдарламаларды қабылдады.

ҚР Мемлекеттік индустриалды-инновациялық бағдарламасының мақсаты – ғылыми-техни-

калық потенциалды дамыту, тиімді орналастыру және пайдалану, оның құрылымын қалыптастыру, ғылым мен техниканың елдің экономикасын дамытудағы, маңызды әлеуметтік мәселелерді іске асырудағы, материалдық өндіріс саласындағы прогрессивті құрылымдық өзгерістерді қамтамасыз етудегі, оның тиімділігі мен бәсекелестік қабілетін арттырудағы, елдің қорғаныс қабілеті мен тұлғаның, қоғамның және мемлекеттің қауіпсіздігін нығайтудағы үлесін арттыру.

Мемлекеттік инновациялық саясаттың міндеттері келесідей:

- экономиканы құрылымдық қайта құруды жүзеге асыру үшін мемлекеттік органдардың, шаруашылық және ғылыми ұйымдардың үйлесімді қызметін қамтамасыз ету;
- халық шаруашылығының дамуының стратегиясын, қарқынын және оның құрылымдық тепе-теңдігін айқындайтын негізгі бағыттарда экономиканың дамуын тұрақтандыру үшін ғылыми-техникалық потенциалды тиімді пайдалануды қамтамасыз ету;
- ғылыми потенциалды сақтау және «озық» зерттеулерді қамтамасыз ету;
- экономикалық реформалардың орталығын инновациялық қызмет саласына ойыстыру, шағын және орта бизнестің инновациялық белсенділігін арттыру.

Мемлекеттік инновациялық саясаттың маңызды принциптері:

- отандық ғылыми потенциалға және әлемдік прогрессивті тәжірибе мен технологияға сүйену;
- ғылыми шығармашылықтағы еркіндік, ғылыми саланы демократизациялау, ғылыми саясатты қалыптастыру мен жүзеге асырудағы ашықтық пен жариялылық;
- фундаменталды ғылыми зерттеулерді дамытуды ынталандыру;
- ғылым мен техника саласында бәсекелестік пен кәсіпкерліктің дамуына жағдай жасау, инновациялық қызметті ынталандыру және қолдау;
- ғылым мен білімнің интеграциясы, барлық деңгейдегі білікті ғылыми мамандарды дайындаудың біртұтас жүйесін қалыптастыру;
- зерттеушілердің, ұйымдардың және мемлекеттің интеллектуалдық меншік құқықтарын қорғау;
- әр түрлі меншік формасындағы ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық мекемелерді дамыту, шағын инновациялық кәсіпкерлікті қолдау;
- ғылыми еңбектің беделін көтеру, ғалымдар мен мамандардың өмір сүру және жұмыс жағдайларын жақсарту.

Қазақстанның инновациялық дамуының 2015 жылға дейінгі кезеңге арналған стратегиясы бойынша негізгі күш экономиканың шикізаттық емес бағыттағы салаларында жұмыс істейтін бәсекеге қабілетті, соның ішінде экспорттық бағдарланған өндірістерді дамытуға және құруға бағытталған. Бұл орайда ұзақ мерзімді стратегиялық міндеттерді шешу мақсатында басты назар ғылымды қажетсінетін және жоғары технологиялы өндірістерді дамыту үшін жағдай жасауға аударылуы керек. Бүгінгі таңда Қазақстанды әлемдік қоғамдастық нарықтық экономикадағы мемлекет ретінде мойындап отырғанын атап өту керек, ол ТМД елдерінің ішінде бірінші болып инвестициялық ел рейтингісіне ие болды.

Қазақстанның инновациялық экономика бағытындағы жолы – бұл білім экономикасы бағытындағы жол. Мемлекеттің ХХІ ғасырдағы инновациялық дамуындағы университеттің рөлі мен орнын анықтайтын осы фактор. Экономикалық дамудың инновациялық жолы – экономикадағы технологиялардың жылдам жаңаруын, соның ішінде тұтынушының көңілінен шыққан, ғылыми білімді қажет еткен өніммен алмасуын қамтамасыз ету. Бұл мемлекеттің экономикалық басымдылығы формуласының нәтижесі, негізгі білімнің, патенттер мен технологиялардың коммерциялық өнімге айналуының көрсеткіші. Мұның барлығын адамдардың инновациялық қызметі мен жоғары шығармашылық белсенділігі қамтамасыз етеді. Осы тұрғыдан келгенде, бай мемлекет дегеніміз – дамыған инновациялық жүйенің жоғары сапасын қамтамасыз еткен мемлекет, яғни ұлттық инновациялық қабілет деңгейі жоғары ел, ұлттық инновациялық менталитеті қалыптастырған мемлекет деген сөз.

Қазақстанның әлемдік экономика мен қоғамдастыққа табысты кіруінің кілті бәсекеге қабілеттілік болып табылады. Елбасымыз айтқандай әлемнің бәсекеге барынша қабілетті елу елінің қоғамдастығына қарай жедел жылжуымыз және оның тұрақты мүшесі ретінде Қазақстанның тұғырнамасын нығайтуымыз керек. Ал ол тұғырнама инновациясыз еш нығаймайды. Сондықтан да инновацияның, инновациялық процесстердің, инновациялық қызметтердің, инновациялық саясаттар-

дың дұрыс жүргізілуін мемлекеттік, аймақтық, салалық деңгейде дұрыс жүзеге асырылуын қатаң түрде бақылап, орындалуын қамтамасыз еткен жөн.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Қазақстан 2050» Стратегиясы. 15 желтоқсан, 2012 ж.
2. «2003-2015» жылдарға арналған Қазақстан Республикасының индустриалдық – инновациялық даму Стратегиясы 2003 жыл, 17 мамыр.
3. Исабеков Б.Н. Парасатты экономика: дағдарыс пен серпіліс: Оқулық. – Астана: Фолиант, 2013. – 528 б.
4. Инновационная индустрия науки и знания. Материалы международной научно-практической конференции – Алматы: Экономика, 2011. – 528 с.
5. Журнал «Экономика негіздері». – 2012. – №5-6.



УДК 65.011

М.Ж. Кусаинова, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: **Б.Т. Бейсенғалиев**, д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Целенаправленная деятельность любой социально-экономической или организационно-производственной системы невозможна без управления.

Система, которая реализует функции управления, называется информационной системой управления предприятием. Самыми важными функциями, которые реализуются в такой системе, есть прогнозирование, планирование, учет, контроль, анализ, регулирование, стимулирование, принятие решений.

Управление связано с обменом информацией между компонентами системы, а также системы с окружающей средой. В процессе управления получают ведомости о состоянии системы в каждый момент времени, о достижении (или наоборот не достижение) заданной цели с тем, чтобы повлиять на систему и обеспечить выполнение принятых управленческих решений.

Итак, любой системе управления экономическим объектом присущая своя информационная система, которая называется информационной экономической системой.

Экономическая информационная система (ЕИС) – это совокупность внутренних и внешних потоков информации, которые циркулируют как в прямом, так и в обратном направлениях, а также методов, средств и специалистов, которые принимают участие в процессах переработки информации и принятие управленческих решений [1].

Информационная система является системой информационного обслуживания пользователей и выполняет технологические функции из накопления, сохранения и переработки информации. Ее содержание, порядок формирования и процесс функционирования определяются методами и структурой управленческой деятельности, принятыми на определенном экономическом объекте.

Современный уровень информатизации общества определяет необходимость использования в разных экономических информационных системах новых технических, технологических, программных средств.

Автоматизированная информационная система (АИС) – это система управления, сориентированная на широкое и комплексное использования технических средств и экономико-математических методов для решения информационных задач управления трудовыми ресурсами в разных звеньях народного хозяйства.

Внедрение АИС содействует повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности экономических объектов и обеспечивает качество управления. Так, опыт создания АИС, внедрение в практике экономической деятельности оптимизационных методов, формализация ситуаций финансово-хозяйственных процессов, оснащение предприятий и учреждений современными вычислительными средствами коренным образом изменили технологию функционирования информационных процессов управления.

Созданные за три десятилетия внедрения ЭВМ в сферу управленческой деятельности многочисленные АИС различаются между собой назначением, проблемной ориентацией, местом применения, автоматизированными функциями и т.п. С целью повышения эффективности расходов на развитие действующих систем и проектирования новых, устранение параллелизма и дублирование во внедрении научных исследований и проектно-конструкторских работ, создание типичных проектных решений и типичных АИС осуществлена классификация последних.

Наивысшим классификационным признаком АИС есть предметная сфера ее применения: экономико-организационная, технологическая и проектно-конструкторская. Согласно этому совокупность АИС делится на такие классы:

- экономико-организационного управления (АИС);
- управление технологическими процессами (АИС ТП);
- управление организационно-технологическими процессами;
- научных исследований (АИС НДР);
- учебные АИС [2].

Экономико-организационные АИС охватывают межотраслевые АИС (автоматизированная система плановых расчетов, автоматизированная система финансовых расчетов, автоматизированная система государственной статистики, автоматизированная система управления «Труд», автоматизированная информационно-поисковая система научно-технической информации, автоматизированная информационно-управляющая система Госкомитета со стандартов и т.п.), производственные АИС (отраслевые автоматизированные системы управления, АСУ акционерных обществ и концернов, автоматизированные системы управления предприятиями та организациями (АСУП), территориально-административные АСС (территориальные АСУ областей, АСУ городского хозяйства, административных районов, территориально-производственных комплексов).

К автоматизированным информационным системам управления производственными процессами принадлежат системы, предназначенные для управления непрерывным производством, автоматизированными поточными линиями, комплексными линиями агрегатов и станков, станками с числовым программным управлением (ЧПУ). В последнее время верстать с ЧПУ объединяются в обработочные модули и вместе из транспортными системами образуют гибкие производственные системы (ГВС).

Информационная система управления предприятием и организационно-технологическими процессами – это многоуровневые системы, которые объединяют АИС управление технологическими процессами и АИС управление предприятиями.

Высокое качество и эффективность межотраслевых расчетов и научных исследований обеспечивают автоматизированные информационные системы научных исследований. Методической базой таких систем являются экономико-математические методы, технической – разнообразнейшая вычислительная техника и технические средства для проводки экспериментальных работ по моделированию исследуемых процессов.

Как организационно-технологические АИС, так и АИС научных исследований могут включать в свой контур системы автоматизированного проектирования (САПР), используемые для проектирования деталей и узлов машин, элементной базы, производственного и технологического проектирования.

Учебные АИС приобретают значительный распространение при подготовке специалистов в системе образования, при переподготовке и повышении квалификации рабочих разных областей.

По уровню в системе государственного управления выделяют отраслевые, территориальные и межотраслевые АИС. Это системы организационного управления, но следующего – высшего – уровня иерархии.

Отраслевые АИС функционируют в сферах промышленного и агропромышленного комплексов, в строительстве, на транспорте. В этих системах решаются задачи информационного обслуживания аппарата управления соответствующих министерств и ведомств.

Территориальные АИС предназначены для управления административно-территориальными районами. Их деятельность направлена на качественное выполнение управленческих функций в регионе (например, контроль по уровню безработицы, за по состоянию социальных выплат), формирование отчетности, предоставления оперативных ведомостей местным органам власти [3].

Межотраслевые АИС являются специализированными системами функциональных органов управления национальной экономикой (плановых, финансовых, статистических и др.). Имея в своем составе мощные вычислительные комплексы, межотраслевые многоуровневые АИС обеспечивают разработку экономических и хозяйственных прогнозов, государственного бюджета, осуществляют контроль по результатам и регулирование деятельности всех звеньев народного хозяйства, а также контроль наличия и распределения ресурсов.

Современный уровень развития процессов информатизации экономической и хозяйственной деятельности нуждается в единых подходах к решению организационных, технических и технологических проблем. Основными факторами, которые определяют результаты внедрения и функционирование АИС, а следовательно, и процессов информатизации, есть:

- активное участие человека – специалиста в системе автоматизированной обработки информации и принятие управленческих решений;
- признание информационной деятельности как одного из разновидностей бизнеса;
- наличие научно обоснованной программно-технической и технологической платформы, которая реализуется на конкретном объекте;
- создание и внедрение научных и прикладных разработок в сфере информатизации согласно требованиям пользователей;
- формирование условий организационно-функционального взаимодействия и его математического, модельного, системного и программного обеспечения;
- постановка и решения конкретных практических задач в сфере управления работой с учетом заданных критериев эффективности.

Литература

1. Демистификация ИТ: Что на самом деле информационные технологии дают бизнесу / М. Арутюнян, Н. Ермошкин, С. Карминский и др. / Под общ. ред. Н. Ермошкина. – М.: ООО «Альпина Бизнес Букс», 2006.
2. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: Центрполиграф, 2004.
3. Информационное обеспечение процесса управления экономическими системами / Под ред. М.А. Боровской, И.К. Шевченко. – Таганрог, 2008.



УДК 351.711.352.075

А.Т. Куцанова, магистрант специальности «ГМУ»

Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD, доцент

КазУЭФМТ

ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ

Земельная реформа в Республике Казахстан, проводимая с 1990 года, привела к тотальному разгосударствлению в аграрном секторе. Ниже приведены наиболее существенные факторы макро-

экономической политики, которые в немалой степени повлияли на обострение аграрного кризиса:

- снижение качественного состояния земель;
- уменьшение эффективности сельскохозяйственного производства;
- отсталость материально-технической базы;
- значительные изменения в региональной специализации производства основных видов продукции, которые привели к нарушению поставок продукции для межрегионального обмена;
- увеличение импортной зависимости: в середине 90-х годов продукты импортного производства заполнили отечественный рынок до 50%, а в крупных городах – до 70%;
- миграция сельского населения;
- снижение уровня жизни сельского населения;
- резкое отставание от экономически развитых стран и среднемировых показателей по продуктивности сельскохозяйственного производства и производительности труда;
- диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию [1].

Общезвестно, что главным условием процветания любого государства являются земельные ресурсы. При этом землю нужно рассматривать не только с точки зрения главного средства производства, она может выполнять различные функции (Табл. 1).

Таблица 1. **Функции земли***

Функции	Значение
Политическая	Ограничивает предел суверенитета республики
Пространственный базис	Место расположения различных объектов для обеспечения нормальной жизнедеятельности граждан республики Казахстан
Экономическая	Объект хозяйствования, товар, получение прибыли, элемент товарно-денежных отношений, взимание налогов и т.д.
Социальная	Место обитания и условие жизни человека
Экологическая	Объективно существующий природный объект, способный при рациональном использовании к возобновлению
Ресурсная	Главное средство производства, основа для добычи полезных ископаемых, минеральных ресурсов, нефти и др.

*Таблица составлена авторами по данным [2]

Из таблицы 1 видно, что земля обладает уникальными свойствами и в различных отраслях народного хозяйства выполняет разную роль. В сельском и лесном хозяйстве она является главным средством производства, где главным критерием выступает плодородие земель. В различных климатических зонах плодородие земель разное, различно их местоположение. Эти факторы влияют на размер извлекаемых доходов. Кроме того, земля является пространственным базисом, выполняют политическую, экономическую, экологическую и социальную функции.

Рассмотрим, как складываются земельные отношения в Казахстане.

Земельные отношения в Казахстане – насущный и актуальный вопрос. Они складываются достаточно давно и на данный момент более-менее утверждены. Довольно долго проводились земельные реформы и в 2003 году принят новый Земельный Кодекс.

Земельные реформы в Казахстане проводились в три этапа. На первом этапе (1991-1993 гг.) был введен в действие Земельный кодекс, принятый Верховным Советом в 1990 году, в котором категорически запрещались купля-продажа, дарение, сдача в залог земли, т.е. все основные атрибуты частной собственности на землю, кроме аренды. На втором этапе (1994-1995 гг.), согласно указам Президента по совершенствованию земельных отношений, разрешались рыночные сделки по продаже права на владение и пользование землей, но без существования акта купли-продажи земли, оставшейся в безраздельной государственной собственности. На третьем этапе (1996-2000 гг.) на основе ст. 6 Конституции Республики Казахстан закреплялась государственная и частная собственность на землю, предусматривая предоставление земельных участков физическим и юридическим лицам в постоянное и временное пользование.

До 1995 года земельные отношения регулировались Земельным кодексом, принятым в 1990 году. Согласно его базовым статьям земля сохранялась в государственной собственности, а за каждым субъектом хозяйствования закреплялось право долгосрочного землепользования. Субъектами землепользования могли выступать коллективные объединения (товарищества, государственные предприятия, акционерные общества, производственные кооперативы) и личные хозяйства, представленные в Казахстане крестьянскими (фермерскими) и лесопромысловыми хозяйствами. Все субъекты независимо от формы организации хозяйства по закону были наделены равными правами. Право землепользования стало наследуемым. Земли можно было сдавать в аренду, однако запрещалась ее купля-продажа или сдача в залог.

В 1995 году Президентом Республики Казахстан и Правительством был сделан значительный шаг по пути реформирования земельных отношений. После принятия Конституции Республики Казахстан, где определено, что земля может находиться как в государственной, так и в частной собственности, был принят Указ Президента Республики Казахстан «О земле» от 25 декабря 1995 года, который регулировал земельные отношения до 2001 года. Опыт координирования земельных отношений в республике в соответствии с реформами 1995 года открыл ряд проблем, требующих дальнейшего разрешения.

В 1996-1998 гг. сложилось непростое положение: в пользовании государственных земель осталось всего 11 млн га земель, т.е. 6%, остальные 93,3% земель сельскохозяйственного назначения по законодательству закреплены или подлежат закреплению за собственниками и землепользователями, а также негосударственными юридическими, физическими лицами, отдельными гражданами или их группами, объединенными в товарищества, кооперативы. При этом в частной собственности оказалось всего 1/3 земельного фонда страны.

Таким образом, земельная реформа потребовала от государства, в лице Президента и Парламента, новых действий и законодательных корректировок, конституирующих сложившиеся отношения.

Касаясь вопроса ставок платы за земельные участки, можно сказать, что на данный момент, как было отмечено выше, действует Постановление Правительства РК от 2 сентября 2003 года №890 «Об установлении базовых ставок платы за земельные участки при их предоставлении в частную собственность, при сдаче государством или государственными землепользователями в аренду, а также размера платы за продажу права аренды земельных участков».

В 2003 г. Правительством РК был принят новый Земельный кодекс. Рассмотрим основные положения Земельного кодекса.

Земельным кодексом предусмотрены:

- три вида права землепользования: постоянного, временного и частной собственности;
- два варианта выкупа земельного участка сельскохозяйственного назначения в частную собственность: по полной кадастровой (оценочной) стоимости и по льготной цене [3].

В Кодексе заложены положения о публичном и частном сервитуте (право прохода, проезда, забора воды, прогона скота).

Кроме того, в частной собственности граждан и негосударственных юридических лиц могут находиться земли под застройку или застроенными производственными и непроизводственными, в т.ч. жилыми зданиями (строениями, сооружениями) и их комплексами, включая земли, предназначенные для обслуживания зданий (строений, сооружений) в соответствии с их назначением.

Согласно Закону «О земле» от 24.01.2001 года земельные участки сельскохозяйственного назначения не могли находиться в частной собственности. Данный институт распределялся только на участки, предоставленные (предоставляемые) казахстанским гражданам для ведения личного домашнего (подсобного) хозяйства, садоводства и дачного строительства. При этом собственниками таких земель не могут быть иностранцы и лица без гражданства.

Если говорить в целом о частной собственности на земли сельскохозяйственного назначения, то она имеется практически во всех странах с развитой рыночной экономикой. В США и Канаде они занимают 98%, Польше – 92%, Албании – 88%, Швеции и Германии – 95% т.д. [4]

Правда в Конституции страны 1995 года присутствует институт частной собственности на

землю. Но такая норма не распространялась на земли сельскохозяйственного назначения, кроме земель под садоводство и дачное строительство.

По нашему мнению, Земельный кодекс в более полной форме регламентирует земельные отношения в стране, так как здесь включены те нормы, которые регулировались многочисленными подзаконными актами.

По своей структуре, логической последовательности, исчерпываемости и однозначности трактовок тех или иных норм Земельный кодекс в значительной степени превосходит разработанные до сих пор законы о земле. Такова общая оценка Кодекса одного из депутатов Мажилиса Парламента Республики Казахстан. Он не исключает возможности и необходимости совершенствовать Кодекс в деталях [5].

Прежде всего, необходимо отметить, что Кодекс полноценно регламентирует отношения собственности на земли государства, граждан, государственных и негосударственных юридических лиц. Он предполагает определить объектом частного землевладения земли сельскохозяйственного назначения и наделять ими граждан для развития домашнего (подсобного) хозяйства, садоводства, дачного строительства, а также физических и юридических лиц для товарного сельскохозяйственного производства, научных и учебных целей.

Система земельных отношений в Казахстане включает следующие элементы (Табл. 2).

Таблица 2. Элементы системы земельных отношений в РК*

Элементы	Характеристика
1	2
Объект	- земельные участки; - объекты недвижимости, расположенные на данном участке
Субъекты	- государство; - физические лица; - юридические лица; - государственные ведомства
Отношения по собственности на землю	- государственная собственность – субъектом является государство; - частная собственность – предоставляется физическим и негосударственным юридическим лицам
Отношения по поводу пользования землей	- постоянное – предоставляется государственным юридическим предприятиям; - временное (долгосрочное и краткосрочное) – предоставляется физическим и негосударственным юридическим лицам.
Отношения по вопросу присвоения и распределения дохода от земли	Получение прибыли за счет внесения дополнит. затрат на внесение органических и минеральных удобрений, использование средств защиты растений, применение почвозащитной системы земледелия и др.
Отношения по платежам за землю	- земельный налог – облагаются земли сельскохозяйственного назначения, земли населенных пунктов, земли промышленности, транспорта, связи, обороны и иного несельскохозяйственного назначения (плательщики – собственники земельных участков, землепользователи на праве постоянного и первичного безвозмездного временного пользования);
	- единый земельный налог – плательщиками являются КФХ;
	- арендная плата – плательщиками являются физические и юридические лица на праве временного возмездного землепользования; - кадастровая (оценочная) стоимость земли: а) применяется при выкупе у государства в частную собственность, а также при продаже государством права аренды; б) принимается за стартовую (минимальную) при проведении земельных аукционов и конкурсов; в) используется при расчете единого земельного налога для КФХ
Процесс хозяйственного использования земли	Совокупность действий, направленных на использование земли в целях организации сельскохозяйственного производства, сохранения и повышения плодородия почв, получения качественной продукции и прибыли

1	2
Процесс регулирования земельных отношений	Совокупность действий, направленных на решение задач земельной политики в области рационального использования и охраны земельных ресурсов посредством системы экономических, административных и социальных мер и совершенствование земельного законодательства, отвечающего современным рыночным условиям

**Таблица составлена автором по данным [6]*

Как видно из таблицы 2 выделено 8 элементов, каждому из которых свойственны свои функции и характеристики. К примеру, постоянное землепользование предоставляется только государственным юридическим лицам.

В Земельном кодексе более четко и доступно сформулированы нормы аренды, внесены некоторые концептуальные изменения. В частности, институт аренды будет отличаться от сегодняшнего тем, что будет отменена вторичная аренда или субаренда в конце этого года, продажа, дарение права аренды и другие сделки с правом аренды, за исключением передачи его в залог.

Кроме того, отменяется краткосрочная аренда и остается один вид арендных отношений – это долгосрочная аренда сроком до 49 лет, а для иностранцев – не более 10 лет. По данному вопросу некоторые депутаты предлагали субаренду сохранить, обосновывая это тем, что половина сельских жителей, имеющих персонифицированные земельные паи, свои земли сдают в аренду. В новом Земельном кодексе следовало бы подойти к сохранению права на условную земельную долю, считают депутаты, так как она учитывает интересы всех сельских жителей [7].

Вопросы частной собственности на земли сельскохозяйственного назначения во всем мире регулируются государством. Такие меры государственного регулирования предусмотрены и в нашем Земельном кодексе.

1. Собственниками земель сельскохозяйственного назначения могут быть только граждане, физические и юридические лица Республики Казахстан. Иностранцы, лица без гражданства и иностранные юридические лица могут быть только арендаторами земель сроком до 10 лет, запрещается им передавать землю в частную собственность. В то же время совершенно отрицать возможность участия иностранного бизнеса в этой отрасли было бы не совсем разумно. Можно предоставлять в аренду земли иностранцам, но с двумя главными условиями: они не будут иметь право на субаренду, при этом наследование арендуемых земель для них не предусмотрено.

2. В Кодексе четко обозначены земли, которые не могут быть проданы в частную собственность. Это земельные участки, занятые:

- для нужд обороны и государственной безопасности, оборонной промышленности, находящейся в государственной собственности; инженерно-техническими сооружениями, коммуникациями, возведенными для защиты и охраны Государственной границы РК; таможенных нужд;
- особо охраняемыми природными территориями;
- лесным фондом, за исключением земель, покрытых искусственными лесами, созданными за счет средств физических и негосударственных юридических лиц;
- водным фондом, за исключением земельных участков, занятых водохозяйственными сооружениями межрайонного (областного) и межхозяйственного (районного) значения, а также ирригационными сооружениями, обслуживающими земельный участок одного хозяйствующего субъекта в случае приватизации указанных сооружений;
- магистральными железнодорожными сетями и автомобильными дорогами общего пользования;
- территориями общего пользования в населенных пунктах, за исключением земельных участков, занятых зданиями и сооружениями, находящимися на праве частной собственности, и необходимых для их обслуживания.

3. С целью недопущения латифундизма Кодексом установлены предельные размеры земельных участков, которые могут находиться в частной собственности и в аренде у одного физического или юридического лица и их аффилированных структур. Некоторые землепользователи предла-

гают вменить в обязанность государства выкуп излишков земель у тех собственников, которые имеют их выше установленных предельных размеров, и затем продать их тем, кто живет и работает на селе.

Правительство РК на основании совместного предложения областных представительных и исполнительных органов устанавливает предельные размеры земельных участков сельскохозяйственного назначения в пределах одного административного района (города) [8].

Земельные участки предоставляются гражданам Республики Казахстан бесплатно в частную собственность в следующих размерах:

1) для ведения личного подсобного хозяйства в сельской местности – 0,25 га на неорошаемых и 0,15 га на орошаемых землях;

2) для индивидуального жилищного строительства – 0,10 га;

3) для садоводства и дачного строительства – 0,12 га.

4. Для регулирования взаимоотношений собственников земельного участка с другими лицами в вопросах ограниченного пользования чужими земельными участками вводится институт публичных и частных сервитутов.

5. В Земельном кодексе четко расписаны нормы, позволяющие изъять земельные участки у собственников в случае нарушения ими законодательства о земле.

Земельный участок может быть изъят у собственника и землепользователя, если он использовал участок с грубым нарушением правил рационального использования земли, в частности, если участок использовался не в соответствии с целевым назначением или его использование привело к существенному снижению плодородия сельскохозяйственных земель либо значительному ухудшению экологической обстановки. Земельный участок также может быть изъят, если он не используется по своему целевому назначению.

6. Ограничение прав собственников земли. Это нормы, не допускающие спекуляцию земель. В Кодексе заложены нормы, предусматривающие ограничение прав владельца земельного участка, выкупившего его по льготной цене. В частности, ему запрещено совершать любые сделки с землей, за исключением передачи в залог, в течение 10 лет.

Аграрный кризис явился частью общеэкономического, имел глубокие корни и длительный характер, что было вызвано проводившейся десятилетиями специфической аграрной политикой государства. Для преодоления негативных тенденций в сельском хозяйстве требовалась аграрная реформа, предусматривающая систему мер по коренному преобразованию экономических отношений на селе, в целях обеспечения населения продовольствием и роста его жизненного уровня. Многие ученые и практики неоднократно отмечали необходимость поэтапного реформирования сельского хозяйства снизу, на добровольной, а не директивной основе. И за 20 лет экономических преобразований положение еще более обострилось: вопрос о месте сельского хозяйства и его роли в сохранении среды обитания, традиций и обычаев и культуры народа остается открытым во всем СНГ [8].

Решение данной проблемы видится в урегулировании земельных отношений, поскольку земля является главным средством производства. С целью поиска путей дальнейшего развития проведен анализ использования земельных ресурсов в зарубежных странах, который показал, что земельные отношения в большинстве Европейских стран относятся к типу развитых земельных отношений. Они характеризуются стабильностью, разработанностью рыночных институтов и прав, гарантий со стороны государства, отсутствием активных земельных преобразований. Современная аграрная политика этих стран связана, главным образом, с экологическими проблемами сохранения и улучшения качества земли, поддержания земельного ландшафта и пр. Из многообразия проблем регулирования земельных отношений наибольший интерес представляет опыт в сфере регулирования отношений собственности.

В целом, анализ истории земельных отношений в Казахстане позволяет вывести ряд закономерностей:

- при сложившемся уровне развития производительных сил и производственных отношений должны функционировать различные формы хозяйствования на земле;

- вовлечение в сельскохозяйственный оборот земельных участков, обладающих более высоким плодородием, лучшим местоположением, конфигурацией, рельефом и других пространственно-технологических свойств земли с целью получения большей прибыли;
- выделение государством земельных участков для определенных целей (оралманам, под ИЖС, спецземфонд и др.);
- земельные отношения подвержены регулирующему воздействию со стороны государства и общества;
- соблюдение баланса между землей, средствами производства и рабочей силой.

Изучив и обобщив исследования отечественных и зарубежных ученых в области земельных отношений, предлагается авторская интерпретация данного понятия: «Земельные отношения – это отношения между государством, собственниками и пользователями земельных участков с целью получения товарной продукции, при этом главный акцент должен ставиться на экологическое землепользование и землевладение, позволяющее решить вопрос рационального использования и охраны земель для будущего поколения». Отсюда вытекает необходимость поиска новых подходов к развитию земельных отношений посредством изменения концепции земельной реформы, направленной на улучшение экологического состояния земельных ресурсов.

Таким образом, основной мерой преобразования земельных отношений Республики Казахстан является введение частной собственности на земли сельскохозяйственного назначения, которая, как мы считаем, должна быть подкреплена введением ответственности за неэффективное использование земли, совершенствованием методики определения оценочной стоимости, проведением мероприятий по бонитировке земель в соответствии с сегодняшними реалиями, разработкой эффективных механизмов ипотечного кредитования.

Литература

1. Малдияров О.Т. Земельная реформа в Казахстане: теория, практика и пути развития. – Астана, 2010. – 235 с.
2. Асаул А.Н., Старинский В.Н. Рынок недвижимости – новая социально-экономическая реальность. – СПб: МАИЭС, 2010.
3. Задачи и содержание мониторинга земель в Республики Казахстан на материалах Северного региона Казахстана // Вестник науки АУ им. С. Сейфуллина. – 2002. – Т.3. – С. 159-164.
4. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р. Недвижимость: регистрация прав и сделок, ипотечное кредитование в схемах. – М., 2010.
5. Куанышев К.М. Формирование и развитие земельного оборота в Республике Казахстан // Вестник КазЭУ. – 2009. – № 1 (67). – С.159-161.
6. Земельный кодекс Республики Казахстан от 20 июня 2003 года № 442-ІІ (с изменениями и дополнениями по состоянию на 17.01.2014 г.).
7. Орлов Г.А. Перспективы вовлечения залежных земель в сельскохозяйственный оборот // Вестник науки КАТУ им. С. Сейфуллина. – 2009. – № 2 (53). – С. 286-291.
8. Наукенова Н.А. Современное состояние и перспективы развития экономики сельского хозяйства // Вестник Карагандинского университета им. Букетова Е. Серия «Экономика». – 2009. – №3 (55). – С. 152-161.



РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РК В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

После Второй мировой войны (1939-1945 гг.) во многих странах мира возник острый дефицит пищевой продукции, что способствовало разработке и выполнению государственных программ по обеспечению продовольственной безопасности. Для некоторых стран мира данное направление деятельности стало одной из главнейших и приоритетных национальных задач и до настоящего времени.

В международную практику термин «продовольственная безопасность» вошел во время мирового кризиса с зерном. Термин «продовольственная безопасность» имеет неоднозначное отражение в отечественной, зарубежной литературе и международных материалах и документах [1].

Английский термин food security можно перевести как «продовольственная безопасность» и как «продовольственная обеспеченность». Второй вариант перевода точнее отражает смысл понятия, определяющего обеспечение гарантированной физической и экономической доступности продуктов питания для населения.

В 1974 г. Генеральная Ассамблея ООН одобрила разработанные на основе рекомендаций ФАО «Международные обязательства по обеспечению продовольственной безопасности в мире», в тексте которых приводится следующее определение: «Продовольственная безопасность – это система мер, обеспечивающих производство и удовлетворение количественно-качественных потребностей населения страны в высококонкурентоспособных отечественных продуктах питания широкого ассортимента».

Согласно нормативам ФАО, продовольственная безопасность страны обеспечивается в том случае, если в ней производится порядка 80% потребляемого продовольствия. В случае, когда определенные виды продовольствия не выпускаются в стране или их производство ограничено, продовольственную безопасность в них обеспечивают закупкой в других странах. При этом важно не допустить возникновения продовольственной, политической или иной зависимости от стран-экспортеров в части недостающего продовольствия [2].

Глобальный аспект продовольственной безопасности Казахстана не может не включать в себя и систему безопасности от влияния мировых гегемонов, контролирующих ресурсы продовольствия, которые всегда будут испытывать соблазн использовать свое доминирующее положение на рынке продовольствия для достижения собственных политических и экономических целей. Мировой рынок продовольствия и мировое продовольственное хозяйство – это отнюдь не благотворительные организации, а центры силы, которые, естественно, руководствуются своими интересами.

К современным критериям продовольственной безопасности относятся доля расходов на продовольствие в общих расходах отдельных групп населения, территориальная доступность продуктов (измеряемая путем сравнения уровня розничных цен на одинаковые товары в разных регионах страны), уровень «удобства» продовольствия (доля в потреблении современных продуктов, которые снижают потери и экономят время работы в домашнем хозяйстве), степень «натуральности» и доброкачественности продуктов, влияние качества продуктов на состояние здоровья и продолжительность жизни, в том числе продуктов, полученных с помощью методов генной инженерии и биотехнологии.

В обобщенном виде оценка состояния продовольственной безопасности населения определяется физической доступностью продовольствия, экономической доступностью продовольствия, безопасностью продовольствия для потребителей, т.е. возможностью предотвращения производства, реализации и потребления некачественных пищевых продуктов, способных нанести вред здоровью населения [3].

В целях защиты основных национальных интересов, Парламентом РК 11 декабря 2009 года принят Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам продовольственной безопасности» №229-IV, в соответствии с которым внесены поправки в Закон Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан», где подпункт 2 статьи 22 предусматривает, что экономическая безопасность включает продовольственную безопасность, предусматривающую состояние защищенности экономики, в том числе агропромышленного комплекса, при котором государство способно обеспечить физическую и экономическую доступность населению качественных и безопасных продовольственных товаров, достаточных для удовлетворения физиологических норм потребления и демографического роста.

Ключевыми правовыми нормами по организационному, экономическому и государственному регулированию обеспечения продовольственной безопасности страны пополнился Закон РК «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий», где состояние продовольственной безопасности оценивается по следующим критериям:

1) физическая доступность продовольственных товаров, под которой понимается наличие продовольственных товаров на всей территории республики в каждый момент времени и в объемах, достаточных для удовлетворения потребностей населения;

2) экономическая доступность продовольственных товаров, под которой понимается возможность приобретения населением продовольственных товаров в соответствии с физиологическими нормами потребления при существующих структуре потребления продовольственных товаров, системе цен, уровне доходов, социальных пособий и льгот;

3) гарантия безопасности пищевой продукции [4].

В целях принятия своевременных и оперативных мер по обеспечению физической и экономической доступности продовольственных товаров Постановлением Правительства РК №296 от 12 апреля 2010 года утверждены правила мониторинга состояния продовольственной безопасности, где уполномоченным органом в соответствии с критериями продовольственной безопасности проводится: сбор, обработка и анализ данных. Мониторинг в отношении: объема производства продовольственных товаров, их товародвижение и наличия запасов; формирования, наличия и использования государственных ресурсов продовольственных товаров; формирования государственных ресурсов зерна; цен на социально значимые продовольственные товары.

При выявлении фактов, свидетельствующих о возникновении угрозы продовольственной безопасности на территории республики, уполномоченный орган в области развития агропромышленного комплекса в течение пяти рабочих дней со дня опубликования статистической информации уполномоченным органом в области статистики и получения данных от местных исполнительных органов, направляет в Правительство РК предложения согласно статьи 12 Закона РК «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий».

Продовольственная независимость Республики Казахстан по видам продовольственных товаров считается не обеспеченной, если их годовое производство в республике составляет менее 80% годовой потребности населения в соответствии с физиологическими нормами потребления [5].

Проблема национальной продовольственной безопасности является в первую очередь проблемой продовольственной независимости страны. Она неразрывно связана с: 1) глобальной продовольственной проблемой; 2) функционированием и развитием национального агропродовольственного комплекса; 3) социально справедливым распределением продуктов питания.

Рассматривая проблему продовольственной зависимости страны, следует учитывать, что практически все страны мира в той или иной мере зависят от импорта продовольствия. Самообеспеченность продовольствием на 100% достигнута в 7 странах, на 70-80% – в 75 странах, на 50-60% – в 50 странах с населением более 1 млрд человек [6].

Самообеспеченность ЕС по зерну составляет 122%, сахару – 127%, сливочному маслу – 127%, мясу – 107 % [7].

В настоящее время по целому ряду продуктов питания Казахстан продолжает испытывать сильную зависимость от импорта. Так, доля импорта во внутреннем потреблении мяса птицы

составляет 70%, по колбасным изделиям – 37,7%, мясным консервам – 52,5%, растительному маслу – 54,5%, по овощным консервам и фруктам – более 80% [8], по сухому молоку 67,6%, сливочному маслу – 41,4%, сгущенному молоку – 90 % [9].

Ежегодно наша страна на миллионы долларов импортирует колбасные изделия, консервы из мяса, мясорастительные консервы. Только в 2008 году было импортировано продукции на 82 млн долл. США. Импорт говядины в 2008 году составил 19,7 млн долл. США. Объем импорта баранины составил 1,2 млн т.

Согласно научно обоснованной норме, рекомендуемой Академией питания, человеку в год необходимо 82 кг мяса, из них 32 кг (39%) говядины, 28 кг (34%) свинины, 4 кг (5%) баранины, 16 кг (20%) мяса птицы и 2 кг (2%) мяса прочих видов скота. По норме на одного человека рекомендуется 49 кг мяса охлажденного и парного, 22 кг колбас, 4 кг консервов, 7 кг полуфабрикатов. По мнению д.э.н., профессора АГУ, академика С. Курмангалиева вышеназванная рекомендуемая норма потребления мяса соответствует всем потребностям человека, а рекомендуемая Академией питания Республики Казахстан норма потребления мяса 41,6 кг в год является временной из-за ограниченных мясных ресурсов.

Для сравнения Казахстан в 2014 году потребил говядины на душу населения – 22 кг, Уругвай – 76,1 кг, Аргентина – 71,7 кг, Австралия – 55,3 кг, Новая Зеландия – 52,6 кг, Бразилия – 42,7 кг. Уровень потребления колбасных изделий на душу населения в 2008 году в Казахстане составил 4,5 кг, Австралии – 70,6 кг, Аргентине – 33,9 кг, России – 17,1 кг, уровень потребления мясных консервов на душу населения в Казахстане – 4,9, Австралии – 18,2, Новой Зеландии – 35,1, Уругвае – 18,9.

Рынок мяса и мясных продуктов – один из самых крупных сегментов продовольственного рынка. В период с 1990 по 2014 год общие ресурсы мяса и мясопродуктов в Казахстане уменьшились на 703,7 тыс. тонн или на 56%. Если в 1990 году у нас в РК импорт составил 0,86% к произведенному мясу (в убойном весе), то в 2014 году он уже составил 20%, что приводит фактически к потере Казахстаном продовольственной безопасности в данном секторе рынка, уровень которой, согласно международным стандартам, определяется 20-процентной долей импорта в формировании ресурсов [10].

В соответствии с «Программой развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2010-2014 гг.» было запланировано:

- увеличение объема производства мяса всех видов до 1 147 тыс. тонн проведение дальнейшего укрупнения производства путем кооперирования мелких товаропроизводителей и личных подсобных хозяйств, что позволит снизить размеры импортозависимости и достичь пороговых значений, влияющих на критерии состояния продовольственной безопасности в данном секторе рынка.

В среднем 28% производимого молока используется для промышленного потребления. Большая часть (около 3 млн тонн) используется для личного потребления. Вследствие низкого качества производимого молока (около 90% от общего объема производится в ЛПХ) и низкой стоимости импортного сухого молока, некоторые перерабатывающие предприятия предпочитают использовать в производстве сухое молоко, импортируемое, в основном, из России, Белоруссии и Украины.

Потребность в молоке и молочных продуктах согласно нормам потребления составляет 260 кг/чел. Фактическое потребление населением молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) составляет около 330 кг/чел. Таким образом, уровень потребления молока в Казахстане и молочных продуктов выше нормативных показателей. При этом, имеет место недостаточное обеспечение внутреннего потребления молочной продукцией отечественного производства. В результате, доля импорта молочной продукции во внутреннем потреблении составляет около 40%.

В целях увеличения производства рыболовной продукции, повышения конкурентоспособности, будут приняты меры по оказанию государственной поддержки отечественным производителям продукции аквакультуры путем выделения субсидирования на частичное возмещение затрат на производство продукции товарного рыболоводства (аквакультуры) и содержание маточного стада генетически чистых линий ценных видов рыб в товарных хозяйствах.

Еще более сложный и высокий уровень защиты отечественного производителя существует в странах с большим различием в природных условиях от стран-экспортеров. Интересен в этом

отношении опыт Японии. Себестоимость сельскохозяйственной продукции в этой стране вследствие неблагоприятных природных условий велика, и в условиях открытого рынка японское сельское хозяйство было бы подавлено в течение нескольких лет. В Японии взят курс на не таможенные меры. Наиболее важный из сельскохозяйственных товаров в этой стране – рис. В Японии существует государственно-корпоративная монополия на оптовую торговлю рисом. Корпоративные объединения по рису, находящиеся под контролем Министерства сельского хозяйства, выступают как основной, чаще всего единственный торговец рисом и стимулируют внутреннюю производительность за счет высоких закупочных цен, создают резервы риса, обеспечивают снабжение им страны и позволяют отказываться от импорта. Действуют некоторые правила, фактически запрещающие его импорт.

Таким образом, продовольственная безопасность – это прежде всего обеспечение определенного отечественного уровня производства, либо полное самообеспечение, либо поддержание критического минимума. Критерии оценки уровня продовольственной безопасности позволяют устанавливать предельно-критическую черту продовольственной зависимости от внешнего рынка.

Литература

1. Кудряшева А.А. Экологическая, продовольственная и медицинская безопасность человечества. Способы и средства оздоровления человечества, продовольственных ресурсов и среды обитания. – 2009. – С. 316.
2. FAO 1996. Rome Declaration of World Food Summit it Plan of Action. <http://www.fao.org/wfs/final>.
3. Корбутов А.В. Продовольственная безопасность населения: краткая история проблемы и основные понятия. Аналитический Вестник Совета Федерации РФ. – С. 12.
4. Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам продовольственной безопасности» от 11 декабря 2009 года №229-IV. РЦПИ.
5. Постановление Правительства РК от 12 апреля 2010 года №296. «Об утверждении Правил проведения мониторинга состояния продовольственной безопасности». РЦПИ.
6. Барышева Г.А., Нехорошев Ю.С. Российское сельское хозяйство. Материалы к публичным лекциям – <http:selo.ru>.
7. Аграрная политика /А.П. Зинченко, В.И. Назаренко, В.В. Шайкин и др. / Под ред. А.П. Зинченко. – М.: КолосС, 2004. – С. 243.
8. Акимбекова Г.У. Состояние и перспективы развития перерабатывающей промышленности АПК республики // Вестник сельскохозяйственной науки Казахстана. – 2003. – №11. – С. 11-12.
9. Ахметова Б. Исследование уровня обеспеченности населения молочными продуктами в Республике Казахстан // Қаржы-Қаражат – Финансы Казахстана. – 2005. – №3. – С. 64-66.
10. Курмангалиев С. Пищевая и перерабатывающая промышленность Казахстана. О состоянии мясной отрасли в Казахстане и в мире. – 2011. – №3-4. – С. 33-35.



УДК 316.334.2

А.Б. Қалмұхамедали, магистрант специальности «ГМУ»

*Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

Современный научно-технический прогресс немыслим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности.

Инновация (от англ. Innovation – нововведение, новаторство) – это «инвестиции в новацию» как результат практического освоения нового процесса, продукта или услуги.

Новация (от лат. Novation – изменение, обновление) представляет собой какое-то новшество, которого не было раньше: новое явление, открытие, изобретение, новый метод удовлетворения общественных потребностей и т.п.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п.

Процесс создания, освоения и распространения инноваций называется инновационной деятельностью или инновационным процессом.

Результат инновационной деятельности можно назвать также инновационным продуктом [1].

«Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности».

С термином «инновация» тесно связаны понятия «изобретение» и «открытие».

Под изобретением понимают новые приборы, механизмы, инструменты, созданные человеком.

Под открытием подразумевают процесс получения ранее не известных данных или наблюдение ранее не известного явления природы.

В отличие от инновации, открытие делается, как правило, на фундаментальном уровне и не преследует цели получить выгоду.

Непременным свойством инновации является научно-техническая новизна. Поэтому необходимо отличать инновации от несущественных видоизменений в продуктах и технологических процессах (изменения цвета, формы); незначительных технических или внешних изменений продукта, а также входящих в него компонентов; от расширения номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке.

В современной экономике инновации играют огромную роль. Без их применения практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних [2].

Побудительным механизмом развития инноваций, в первую очередь, является рыночная конкуренция. В условиях рынка производители продукции или услуг постоянно вынуждены искать пути сокращения издержек производства и выхода на новые рынки сбыта. Поэтому предпринимательские фирмы, первыми освоившие эффективные инновации, получают весомое преимущество перед конкурентами.

Инновация является реализованным на рынке результатом, полученным от вложения капитала в новый продукт или операцию (технологию, процесс). В связи с этим необходимо подчеркнуть, что при всем разнообразии рыночных новшеств, важным условием для их практической реализации в бизнесе является привлечение инновационных инвестиций в достаточном объеме.

Если затрагивать внедрение инноваций на малых предприятиях, то можно сказать следующее. В силу своей специфики, малым предприятиям приходится проявлять большую активность на рынке, используя свою гибкость и способность к быстрой переориентации. Поэтому зачастую именно эти предприятия становятся первооткрывателями новых продуктов и новых технологий в различных отраслях. Как уже было замечено, инновационная деятельность способствует повышению выживаемости компании в конкурентной борьбе, что особенно важно для малого предприятия. Кроме того, при реализации инновации, предложенной к продаже, происходит обмен «деньги–инновация». Денежные средства, полученные предпринимателем в результате такого обмена, во-первых, покрывают расходы по созданию и продаже инноваций, во-вторых, приносят прибыль от реализации инноваций, в-третьих, выступают стимулом к созданию новых инноваций, в-четвертых, являются источником финансирования нового инновационного процесса.

Классификация и функции инновации. В практике управления инновациями используют различные классификаторы инноваций.

В зависимости от технологических параметров, инновации подразделяются на:

- продуктовые – включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов;

- процессные – означают новые методы организации производства (новые технологии).

По типу новизны для рынка инновации делятся на:

- новые для отрасли в мире;

- новые для отрасли в стране;

- новые для данного предприятия (группы предприятий).

По стимулу появления (источнику) можно выделить:

- инновации, вызванные развитием науки и техники;

- инновации, вызванные потребностями производства;

- инновации, вызванные потребностями рынка.

По месту в системе (на предприятии, в фирме) можно выделить:

- инновации на входе предприятия (сырьё, оборудование, информация и др.);

- инновации на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);

- инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной).

В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют:

- радикальные (базисные) инновации, которые реализуют крупные изобретения и формируют новые направления в развитии техники;

- улучшающие инновации, которые реализуют мелкие изобретения и преобладают на фазах распространения и стабильного развития научно-технического цикла;

- модификационные (частные) инновации, направленные на частичное улучшение устаревших поколений техники и технологии.

Приведенная выше классификация свидетельствует о том, что процессы нововведений многообразны и различны по своему характеру. Поэтому существует множество классификаторов инноваций, предлагаемых отечественными и зарубежными авторами. Среди них такие известные зарубежные специалисты в области экономики и менеджмента, как Й. Шумпетер, И. Ансофф и П. Друкер [3].

Инновация как экономическая категория отражает наиболее общие свойства, признаки, связи и отношения производства и реализации нововведений. Сущность инновации проявляется в ее функциях. Функции инновации отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе. Особую роль играют инновации в повышении конкурентоспособности предприятий.

Инновация выполняет следующие три функции.

1. Воспроизводственная функция означает, что инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Смысл этой функции состоит в получении прибыли от инновации и использовании её в качестве источника финансовых ресурсов.

2. Инвестиционная функция означает, что прибыль от инновации может быть использована для инвестирования по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Этот капитал может направляться на финансирование новых видов инноваций.

3. Стимулирующая функция проявляется при стимулировании предпринимательской деятельности. Получение предпринимателем прибыли за счет реализации инновации прямо соответствует основной цели любой коммерческой организации. Прибыль служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций; побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами [4].

Значение инновационного проекта как формы организации и целевого управления инновационной деятельностью

Характерным признаком экономики рыночного типа является становление рынка инновационных продуктов или инновационного сегмента единого товарного рынка, поскольку новшество, защищенное авторским правом (например, патентом), обладает свойствами привычного товара.

Активными участниками инновационного процесса являются: создатели и обладатели научно-технических достижений, потенциальные потребители инноваций, посредники распространения и

применения нововведений, кредитно-финансовые (в том числе венчурные), патентно-лицензионные, консалтинговые, рекламные, учебно-методические и прочие государственные и частные организации. Появление этой новой сферы деятельности и ее существенное развитие в постиндустриальную эпоху делает востребованными соответствующих специалистов – инновационных менеджеров. Они должны не только обладать научными и инженерными знаниями, умением применить отечественный и зарубежный опыт, накопленный в области самоокупаемых инноваций, знать и предвидеть потребительские свойства новшеств, владеть методами их маркетинга в условиях глобальной конкуренции, но и, главное, уметь выполнить грамотное технико-экономическое обоснование коммерческой эффективности инновационного проекта, дать оценку его технико-технологической реализуемости, адекватную конкретным производственным и финансово-экономическим условиям конкретного потребителя новации.

Под инновационным проектом понимается сложная система взаимообусловленных и взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных инновационных целей на приоритетных направлениях развития науки и техники. Другими словами, инновационный проект представляет собой намечаемый к планомерному осуществлению, объединенный единой целью и приуроченный к определенному времени комплекс работ и мероприятий по созданию, производству и продвижению на рынок новых высокотехнологичных продуктов, с указанием исполнителей, используемых ресурсов и их источников.

Таким образом, понятие «инновационный проект» может рассматриваться в трех аспектах:

- а) как совокупность мероприятий для достижения инновационных целей;
- б) как процесс осуществления инновационной деятельности;
- в) как пакет документов, обосновывающих и описывающих эти мероприятия.

Эти три аспекта подтверждают значение инновационного проекта как формы организации и целевого управления инновационной деятельностью.

История становления инновационных экономик показывает различные примеры временных рамок, требуемых для запуска, ускорения и поддержания инновационного развития. При этом встречаются примеры как стран, которые планомерно двигались к инновационному развитию, так и примеры стран, совершивших или начавших инновационный рывок под воздействием государственной политики (датой отсчета при этом, как правило, является принятие ключевого нормативно-правового акта).

В Великобритании до начала 2000-х гг. не проводилось целенаправленной централизованной политики по стимулированию и развитию инноваций. В 2003 г. Министерство торговли и промышленности Великобритании опубликовало стратегию правительства в сфере технологического развития, в 2004 г. был создан Совет по технологическим стратегиям, который осуществляет инвестиции в создание новых технологий, поддерживает их развитие и коммерциализацию. Относительно целостная инновационная стратегия долгосрочного развития Великобритании была сформулирована лишь в 2008 г.

Инновационное развитие Японии и Швеции осуществлялось последовательно и имеет долгую историю. Тем не менее, в Швеции только в 2005-2008 гг. были определены 4 приоритетные сферы для финансирования НИОКР: медицина, биотехнологии, окружающая среда и устойчивое развитие, развитие «центров высоких технологий» (centers of excellence), которые представляют собой соединение научно-исследовательских и коммерческих сил в интересах быстрой и эффективной коммерциализации инноваций.

В Ирландии также переход на инновационный путь развития был осуществлен сравнительно недавно. Правительство Ирландии в 2007 г. выделило 8,2 млрд евро на осуществление Стратегии науки, технологии и инноваций (Strategy for Science, Technology and Innovation), которая предполагает улучшение человеческого капитала, физической инфраструктуры, развитие науки, технологии и инноваций с помощью различных проектов.

В Южной Корее первые программы инновационного развития были запущены с 1999 г. Государственная стратегия инноваций Испании была одобрена в 2010 г. Руководство по реализации ГСИ осуществляет Министерство науки и инноваций Испании (МНИ). На реализацию ГСИ из

государственного бюджета страны в 2010 г. было выделено 6720 млн. евро.

Основные направления проводимой в настоящее время региональной инновационной политики Нидерландов были заданы в 2003 г. Министерство экономических отношений реализовало программу «Путь к инновациям: борьба с Лиссабонскими амбициями», призванную улучшить инновационный климат, стимулировать компании к ведению инновационной деятельности и сосредоточению большего количества ресурсов в стратегически важных сферах [5].

С 1998 г. во Франции действует государственный план стимулирования патентования изобретений отечественными фирмами. В 1999 г. был принят Закон об инновациях и научных исследованиях, призванный реорганизовать и модернизировать национальную инновационную систему в направлении более эффективной коммерциализации научно-исследовательского потенциала. Реализация закона привела к принятию целого ряда решений правительства и специального «инновационного плана», цель которых заключается в создании общей правовой базы, стимулирующей развитие партнерства между государственным научным сектором и негосударственными участниками инновационного процесса. С 2007-2008 гг. предпринимались точечные налоговые меры по поддержке инвестиций в инновации. В рамках курса на модернизацию национальной промышленности с середины 1980-х годов инновационная политика в Китае в условиях отсутствия законодательной базы реализовывалась путем выполнения целевых программ, направленных на освоение иностранных и разработку собственных высоких технологий. В 2002 г. были утверждены два основополагающих закона, заложивших правовую базу регулирования инновационной деятельности: закон КНР «О стимулировании средних и малых предприятий» и закон КНР «О популяризации науки и техники». В октябре 2010 г. Госсоветом КНР опубликовано «Решение об ускорении развития новых стратегических отраслей».

Бразилия с конца 90-х гг. приняла ряд законов для увеличения количества научных исследований, стимулирования инноваций в частном секторе и установления более продуктивных партнерских отношений между научными институтами и бизнесом. В 2006 г. был принят Инновационный закон, в 2005 г. – «Хороший» закон (Good Law), который предоставляет налоговые стимулы для осуществления частных инвестиций в НИОКР.

Согласованная государственная поддержка развития нанотехнологий в Бразилии началась с 2001 г. с созданием 4 национальных сетей по нанотехнологиям и нанонауке, которые сегодня объединяют около 40 научных институтов по всей Бразилии.

Литература

1. Барышева А.В. Инновационный менеджмент. – ЮНИТИ, 2007. – 470 с.
2. Иванникова И.А. Бизнес-план инвестиционного проекта: Практическое пособие. – Экспертное бюро, 2007. – 112 с.
3. Аньшина В.М., Дагаева А.А. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учебн. пособие. – Дело, 2007. – 584 с.
4. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: Учебн. пособие. – ИНФРА-М, 2008. – 135 с.
5. «Управление инновационными проектами и программами»: Учебн. пособие. – Тамбов: Издательство ГОУ ВПО ТГТУ, 2011.



СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Предприятия осуществляют свою деятельность на рынке в условиях жесткой конкуренции. Те из них, которые проигрывают в этой борьбе, становятся банкротами. Для того, чтобы не обанкротиться, хозяйствующие субъекты должны постоянно отслеживать изменения рыночной среды, набирать методы противодействия негативным моментам для сохранения своей конкурентоспособности.

Основой эффективной конкурентной стратегии субъектов предпринимательства выступают наличие знаний и достоверной информации о структуре рынка, характере конкуренции на нем, оценка внутреннего потенциала компании и определение направлений достижения конкурентных преимуществ. Перед компаниями возникают множество альтернатив, но в итоге кропотливой работы субъекты рынка выбирают наиболее эффективную реально осуществимую стратегию развития, которая способна обеспечить ей конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе.

Одним из наиболее действенных инструментов повышения конкурентоспособности за счет повышения его качества являются группы качества и конкурентоспособности, получившие широкое распространение на развитых зарубежных предприятиях.

В связи с этим, одной из важнейших предпосылок экономического выживания предприятия является разработка стратегии повышения его конкурентоспособности, то есть повышения способности предприятия удовлетворять потребности рынка на основе более эффективного использования ограниченных экономических ресурсов в сравнении с конкурентами.

Наличие конкурентной стратегии – фактор повышения конкурентоспособности предприятия.

Можно выделить два основных направления стратегических управленческих решений по повышению эффективности:

1. Повышение эффективности функционирования предприятия.
2. Обеспечение процессов взаимодействия подразделений предприятия (Ри. 1).

В контексте повышения эффективности функционирования подразделений предприятия выступают стратегические решения по:

- мобилизации внутренних резервов с рациональным использованием ограниченных ресурсов предприятия и их развитием;

- управлению инновациями и инвестициями;

- управлению ресурсным потенциалом;

- управлению внедрением информационных технологий;

- рациональной товарной стратегии с повышением конкурентоспособности продуктов и услуг на основе формирования комплекса продвижения и рационализации процесса планирования ассортимента;

- управлению социальными процессами на основе инновационных социальных инвестиций, формирования и развитие человеческого капитала и управления организационной культурой [2, с.86].

Стратегические решения по реализации процессов взаимодействия подразделений предприятия основываются на подходах маркетинга отношений, создании гибких организационных структур и обеспечении конфликтной устойчивости взаимодействия. Стратегические показатели результатов представляют «сбалансированный» взгляд на общую конкурентную стратегию, отражающий в дополнение к традиционной финансовой составляющей клиентскую, внутренние бизнес – процессы, а также составляющую обучения и развития. Такой подход позволяет уже на ранних этапах оценить, насколько успешна деятельность предприятия.

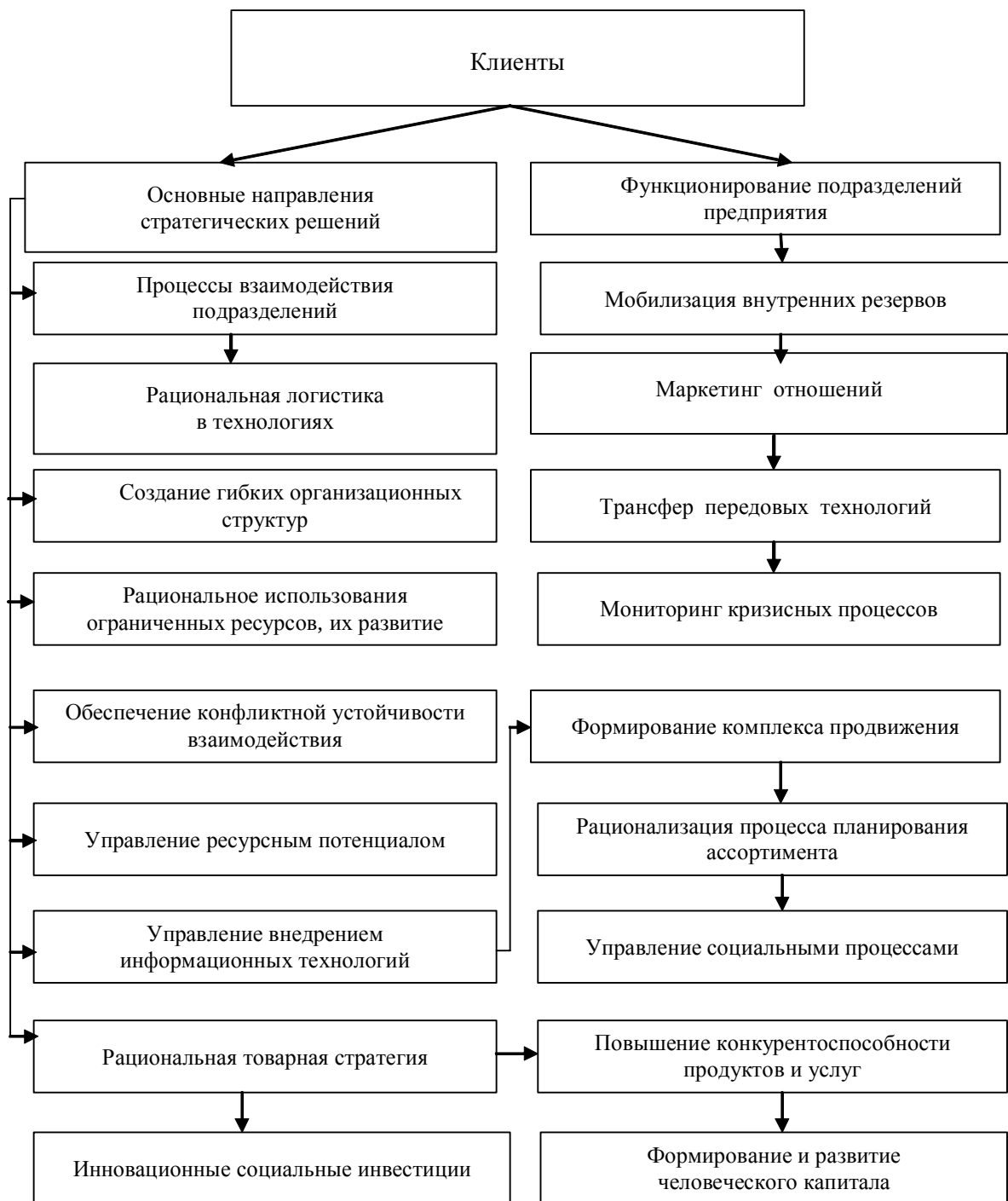


**Рис . 1 – Основные направления стратегических решений
повышения конкурентоспособности предприятия
за счет совершенствования системы управления качеством**

Финансовая составляющая включает последовательность действий, которые необходимо выполнить в рамках всех четырех составляющих системы для достижения желаемого долгосрочного результата.

Клиентская составляющая определяет круг клиентов и сегменты потребительского рынка, на котором предприятие намерено работать. Выбранные сегменты – это есть тот источник доходов,

задача повышения которых ставится в финансовой составляющей системы критериев. Ключевые показатели клиентской составляющей, а именно: удовлетворение потребностей клиента, его лояльность, прибыльность, сохранение и расширение клиентской базы, позволяют отнести их с состоянием ценовых потребительских групп и сегментов рынка, а также определить потребительскую ценность предложений, которые являются важнейшими индикаторами при оценке результатов работы с клиентами [3, с. 12].

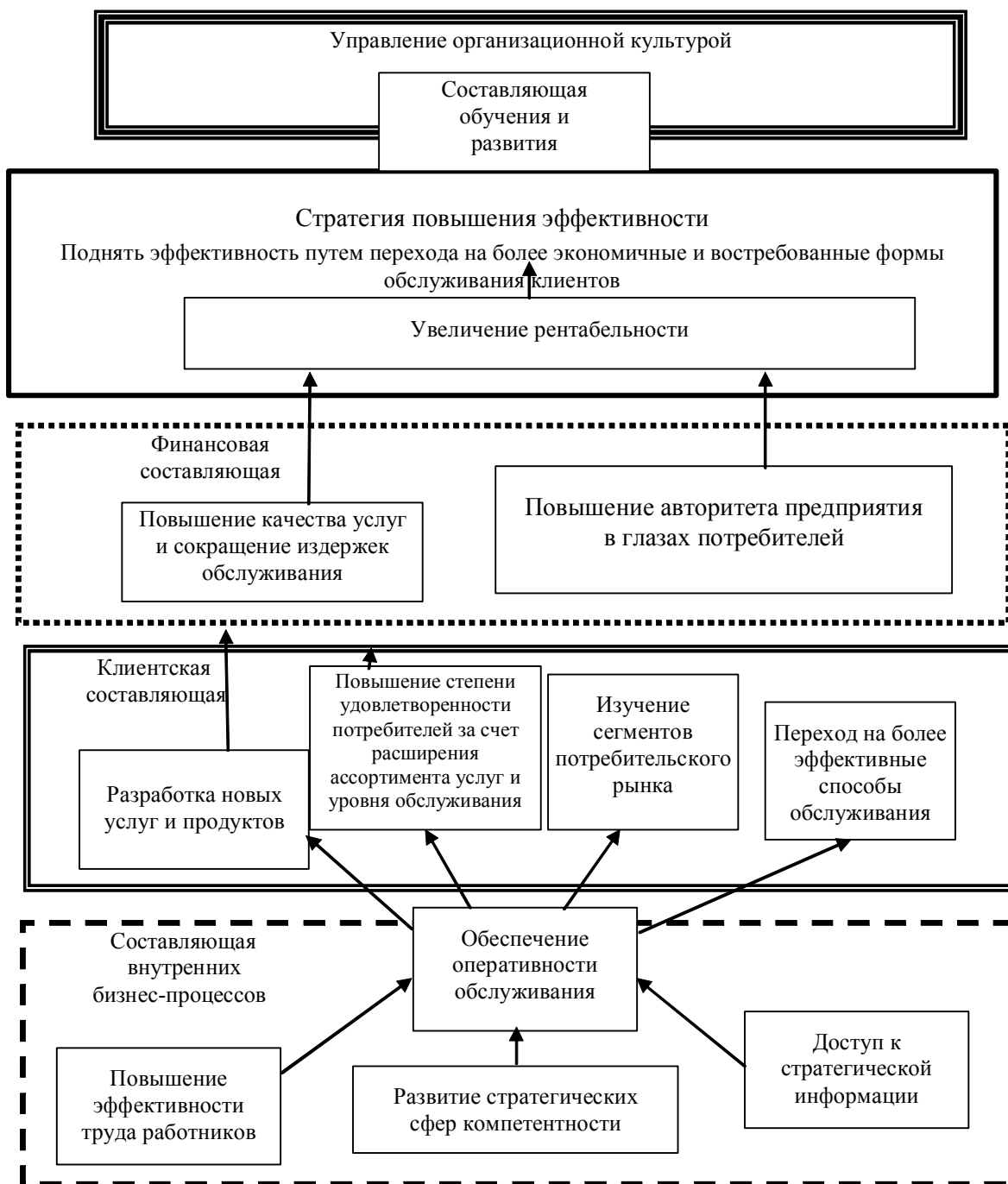


Рис. 2 – Схема конкурентной стратегии предприятия, ориентирующегося на повышение качества продукции

Составляющая внутренних бизнес-процессов определяет виды деятельности, наиболее важные для достижения целей предприятия. Возможность создавать новые продукты и услуги для целевых потребителей определяется долей дохода от продажи этих продуктов, а способность поставлять их через оптимальные каналы распределения – долей совершенных операций от сделок по другим каналам. Основной целью составляющей внутренних бизнес-процессов является увеличение эффективности за счет числа клиентов целевых сегментов рынка, с одной стороны, и углубления связей между фирмой и его клиентами – с другой. Формулируя составляющую внутренних бизнес-процессов, менеджеры определяют наиболее важные виды деятельности, которые необходимо усовершенствовать, чтобы удовлетворить запросы и потребности акционеров и клиентов целевого сегмента рынка.

Схема конкурентной стратегии предприятия, ориентирующегося на повышение качества продукции представлена на рисунке 2.

Для успешной реализации стратегических мероприятий необходимо осуществить следующие действия: выполнить анализ ключевых бизнес-процессов по критериям соответствия Миссии и Стратегии, определить эффективность алгоритмов в рамках концепции «затраты – результат», изучить оптимальность распределения обязанностей внутри фирмы, провести кадровый аудит, оценить бизнес-процессы с использованием SWOT-моделей, и в результате создать документы оценивающие текущее состояние, желаемое состояние, и выявить необходимые изменения, определить основные этапы проведения изменений, зафиксированных в документе «Необходимые изменения», определить очередность и продолжительность проведения изменений и определить количество ресурсов, необходимых для внедрения изменений, создать систему учета показателей для контроля эффективности изменений и постоянного мониторинга деятельности.

Успешное предприятие хорошо знает своих клиентов, их потребности и требования. У каждого предприятия может быть свой индивидуальный способ изучения потребностей клиентов и сбора информации. Нередко клиенты не могут сформулировать свои пожелания. В этом случае предприятие должно сделать это за них. Более того, предприятие должно постоянно искать эти скрытые желания с целью их предвосхищения.

Предприятие обязано находиться в постоянном контакте с клиентами в ходе оказания услуг. Момент оказания услуги – это момент непосредственного взаимодействия с клиентом, поэтому все работники предприятия должны четко осознавать необходимость максимально полного удовлетворения потребностей клиентов [4, с. 97].

Для того, чтобы стратегия формирования взаимоотношений предприятия с клиентами работала, необходимо перевести ее в плоскость конкретных задач, ориентированных на целевые сегменты потребительского рынка, которые доводятся до сведения всех сотрудников фирмы.

Очень важно при реализации стратегии развития взаимоотношений предприятия с клиентами провести анализ сегментации рынка, на котором оно работает. Для этого предприятие устанавливает цели в каждом выбранном сегменте и определяет не только то, что необходимо сделать, но и то, чего делать не следует.

Процесс формирования стратегии эффективных взаимоотношений предприятия с клиентами отражается и таким показателем, как процент «базовых» клиентов. Под «базовыми» клиентами предприятия мы подразумеваем тех, которые в будущем могут помочь расширить клиентскую базу. Данный показатель позволяет следить за приростом таких клиентов по отношению к предыдущим периодам. Именно процесс формирования и постоянного поиска «базовых» клиентов способствует созданию мультипликативного эффекта в ходе привлечения и удержания клиентов.

Таким образом, стратегия повышения конкурентоспособности, основанная на повышении эффективности системы управления качеством, подразумевает очень хорошее знание своих целевых клиентов и сегментов рынка.

Безусловно, повышение качества продукции предприятия является одной из важнейших составляющих, непосредственно влияющих на конкурентоспособность предприятия, но каждое предприятие находится в уникальной конкурентной ситуации, в соответствующей стадии своего жизненного цикла, функционирует в определенной рыночной структуре. В зависимости от перечис-

ленных особенностей функционирования предприятия необходимо выделять приоритетные составляющие, определяющие уровень его конкурентоспособности. Те или иные составляющие конкурентоспособности могут быть более или менее значимы в зависимости от перечисленных особенностей, и, соответственно, их необходимо в первую очередь анализировать, контролировать и корректировать в механизме управления конкурентоспособностью. Процессы совершенствования системы управления качеством наиболее значимы для предприятий на этапе его роста в структуре жизненного цикла. В период роста необходимо контролировать быстро возрастающий объем производства и связанные с ним издержки. На данном этапе возможно увеличение цен на ресурсы и отсутствие резервных запасов основных ресурсов. Все это свидетельствует о необходимости уделять большое внимание внутрифирменным показателям, таким как рентабельность, коэффициенты оборачиваемости и операционной эффективности. В олигополистической структуре и в ситуации активной конкуренции между несколькими предприятиями на рынке необходимо приоритетно отслеживать и контролировать эффективность системы управления качеством. Эти особенности должны найти отражение в количественной оценке уровня конкурентоспособности предприятия и механизме управления ею.

Литература

1. Нурмуханова Г.Ж. Формирование конкурентоспособной экономики Республики Казахстан: методологические подходы, проблемы и перспективы развития: Дисс. д.э.н. – Алматы, 2013. – 131 с.
2. Есмагулова Н.Д. Конкурентоспособность предприятия: проблемы и механизм Дисс. к.э.н. – Алматы, 2009. – 119 с.
3. Абен А.С. Конкурентоспособность экономики Казахстана в условиях глобализации: теоретические аспекты, проблемы и перспективы развития: Автореф. дисс... к.э.н. – Алматы: КазНУ, 2013. – 36 с.
4. Джусибалиева А.К. Повышение конкурентоспособности предприятия в условиях устойчивого роста Дисс.к.э.н. – Алматы, 2009. – 153 с.



УДК 343.37

Г.П. Мауленкулов, магистрант специальности «ГМУ»
Научный руководитель: **Н.А. Курманов**, PhD, доцент
КазУЭФМТ

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ И КОРРУПЦИИ

Коррупция – это ни что иное, как использование государственных функций в частных интересах, которые, как правило, идут вразрез с интересами общества, интересами национальной безопасности государства. И главное – это существование таких неоспоримых негативных последствий коррупции, как: снижение качества госуслуг, создание предпосылок для роста теневой экономики, укрепление позиций криминальных структур, международного терроризма и экстремизма.

Проблема коррупции в современных условиях превратилась в проблему мирового масштаба, поскольку она присуща всем странам, независимо от их политического устройства и уровня экономического развития, имеет место и в демократических государствах с рыночной экономикой. Коррупция всегда высока, когда страна находится в стадии модернизации. Казахстан переживает сейчас не просто модернизацию, а коренное изменение общественных, государственных и экономических устоев. Происходящие в настоящее время в казахстанском обществе процессы, характерные для становления молодого независимого государства, актуализируют необходимость усиления

противодействия коррупционной преступности. Мировая практика показывает, что коррупция является неизбежным атрибутом стран переходного периода. В Казахстане это, прежде всего, связано с рядом объективных причин, таких как экономические, институциональные и социально-культурные причины [1].

Одной из экономических причин коррупции является низкая заработная плата государственных служащих, а также большое количество запретительных норм и высокие полномочия во влиянии на деятельность фирм и граждан. Коррупция расцветает всюду, где у чиновников есть широкие полномочия распоряжаться какими-либо дефицитными благами. Институциональными причинами считаются высокий уровень закрытости в работе государственных ведомств, громоздкая система отчетности, отсутствие прозрачности в системе законодательства. Социально-культурными причинами являются деморализация общества, недостаточная информированность и организованность граждан, общественная пассивность в отношении своеволия «власть имущих».

Для Казахстана преодоление коррупции является одним из главных направлений государственной политики, приоритетность которого четко обозначена главой государства Н.А. Назарбаевым. Вот почему президент в своем Послании народу Казахстана в качестве одного из семи приоритетов государства назвал решительную и беспощадную борьбу с коррупцией. Только эффективное сдерживание коррупции – общепризнанное условие построения правового государства. В государственной программе борьбы с коррупцией на 2010-2015 годы также отмечается, что коррупция тормозит процесс социально-экономического развития, строительства рыночной экономики, привлечения инвестиций и негативно воздействует на политические и общественные институты демократического государства, представляет собой серьезную угрозу будущему развитию страны. Для борьбы с коррупцией в республике сформирована законодательная база, а именно: Закон «О борьбе с коррупцией», указ президента «О мерах по усилению борьбы с коррупцией, укреплению дисциплины и порядка в деятельности госорганов и должностных лиц», а также ряд программ, нацеленных на сокращение размеров теневой экономики, борьбу с правонарушениями в сфере экономики и т.д. Закон Республики Казахстан «О борьбе с коррупцией» направлен на защиту прав и свобод граждан, обеспечение национальной безопасности Республики Казахстан от угроз, вытекающих из проявлений коррупции, обеспечение эффективной деятельности государственных органов, должностных и других лиц, выполняющих государственные функции, а также лиц, приравненных к ним, путем предупреждения, выявления, пресечения и раскрытия правонарушений, связанных с коррупцией, устранения их последствий и привлечения виновных к ответственности, определяет основные принципы борьбы с коррупцией, устанавливает виды правонарушений, связанных с коррупцией, а также условия наступления ответственности.

Сегодня в нашей республике все государственные органы и должностные лица в соответствии с законом в пределах своей компетенции обязаны вести борьбу с коррупцией. Наряду с этим налоговым комитетом Министерства финансов Республики Казахстан в целях реализации общенациональной программы по борьбе с коррупцией была разработана стратегия борьбы с коррупцией в органах налоговой службы Республики Казахстан. Она основана на оценке ситуации и перспектив по построению высокоэффективной налоговой службы, культивированной на настроении нетерпимости к коррупции внутри органов налоговой службы. Основная цель стратегии заключается в совершенствовании системы противодействия коррупции в органах налоговой службы. В свою очередь, достижение этой цели предполагает разработку и осуществление разносторонних и последовательных мер, для чего необходимо выполнение таких приоритетных задач, как реализация мероприятий по устранению коррупционных проявлений во всех сферах налоговых отношений, внедрение системы управления рисками, совершенствование ведомственного контроля. Существенное значение в сфере борьбы с коррупцией придается поднятию имиджа органов налоговой службы и повышению налоговой культуры налогоплательщиков, а также взаимодействию и активизации сотрудничества в сфере борьбы с коррупцией с правоохранительными органами и институтами гражданского общества. Реализация стратегии развития налоговой службы Республики Казахстан и стратегии борьбы с коррупцией в налоговых органах осуществляется по трем основным направлениям:

1. Соблюдение сроков оказания государственных услуг с целью исключения бюрократических

проволочек и необходимости поиска налогоплательщиком путей «ускорения» получения услуги. Например, получить свидетельство налогоплательщика можно в течение двух рабочих дней, свидетельство индивидуального предпринимателя или патент – за один день, выписку из лицевого счета о состоянии расчетов с бюджетом – по истечении двух рабочих дней и т.д. Понятно, что при таких минимальных сроках налогоплательщик не будет искать «альтернативные пути» получения государственной услуги.

2. Минимизация контактов работников органов налоговой службы с налогоплательщиками путем увеличения количества электронных налоговых услуг, создания и развития современных центров приема и обработки информации по обслуживанию налогоплательщиков. На сегодняшний день более 90% действующих налогоплательщиков переведены на электронный обмен документами с налоговым органом. В результате предприниматель, не выходя из своего офиса, отправляет налоговую отчетность, просматривает свои лицевые счета, получает уведомления от налогового органа. Все это также решило проблему очередей в территориальных налоговых управлениях.

3. Совершенствование условий труда, повышение заработной платы работникам органов налоговой службы и разработка гибкой системы премирования с целью стимулирования их профессионализма несомненно будет способствовать снижению уровня коррупции [1].

Помимо стратегических направлений налоговыми органами разработан комплекс превентивных мер по устранению условий, способствующих совершению коррупционных правонарушений и преследований. Действует круглосуточная телефонная линия (телефоны доверия) с автоматической функцией записи, которая сохраняет сообщения о любых противоправных действиях. В зданиях территориальных налоговых управлений, а также в центрах приема отчетности действуют видеокамеры, позволяющие осуществлять контроль за сотрудниками, установлены ящики и книги для жалоб и предложений. Кроме того, размещены таблицы с информацией о суммах административных штрафов по правонарушениям в области налогообложения.

Учитывая, что для решения данной проблемы необходимо двухстороннее участие, то есть граждан и государства, то осознание того, что подкуп должностных лиц также является уголовно наказуемым деянием, очень важно. Так, в соответствии со статьей 312. Уголовного кодекса Республики Казахстан дача взятки лицу, уполномоченному на выполнение государственных функций либо приравненному к нему лицу лично или через посредника, наказывается штрафом в размере от 700 до 2000 МРП, или в размере заработной платы, или иного дохода осужденного за период от 5 до 7 месяцев, либо исправительными работами на срок до 2 лет, либо ограничением свободы на срок до 3 лет, либо арестом на срок от 3 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до 3 лет. Дача взятки должностному лицу, а равно дача взятки за совершение заведомо незаконных действий (бездействия) наказывается штрафом в размере от 1000 до 3000 тыс. МРП, или в размере заработной платы, или иного дохода осужденного за период от 7 месяцев до одного года либо ограничением свободы на срок до 5 лет, либо лишением свободы на тот же срок. Дача взятки лицу, занимающему ответственную государственную должность, наказывается лишением свободы на срок от 5 до 10 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 7 лет с конфискацией имущества или без таковой. Указанные деяния, совершенные группой лиц по предварительному сговору или организованной группой в крупном размере неоднократно, наказываются лишением свободы на срок от 7 до 12 лет с конфискацией имущества или без таковой. Дача взятки в особо крупном размере наказывается лишением свободы на срок от 10 до 15 лет с конфискацией имущества.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что добиться эффективного противодействия этому явлению можно, только объединив усилия всех институтов гражданского общества. Только так мы сможем реализовать национальную идею вхождения в число наиболее конкурентоспособных государств.

Литература

1. Карбетова З.Р., Карбетова Ш.Р. Стратегический менеджмент: Учебн. пособие. – Астана: Издательство КазУЭФМТ, 2009. – 225 с.
2. Гончаренко Л.П. Экономическая и национальная безопасность. – М.: Экономика, 2009. – 543 с.



УДК 562.25.15:458

Д.Т. Молдахметова, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: Б.Т. Бейсенгалиев, д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Как бы успешно ни функционировало предприятие, но если его руководство не нацелено на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, оно через определенный промежуток времени рискует стать неконкурентоспособным. В таких условиях ни одно предприятие не сможет сколько-нибудь долго существовать, не внося заметных усовершенствований в свою работу.

В связи с этим инновационная деятельность становится главным условием выживания предприятия в условиях рынка. Целенаправленное осуществление инновационной деятельности дает предприятию существенные преимущества по сравнению с конкурентами и увеличивает, в конечном счете, прибыльность его деятельности.

Базой для развития инновационной деятельности предприятия являются подразделения предприятия, способствующие осуществлению различных видов инновационной деятельности, и совокупность характеристик предприятия, определяющих возможность предприятия к осуществлению деятельности по созданию и практическому использованию нововведений. В данном случае речь идет об обеспечении инновационной деятельности предприятия, которое реализуется через его инновационный потенциал.

Принятие решений по любому направлению инновационной деятельности должно основываться не только на научной значимости полученных результатов исследований, но и с учетом имеющихся технологических возможностей предприятия и возможности реализации инновационной продукции на рынке.

Немаловажное значение при этом имеет эффективное функционирование сложившейся на предприятии системы управления инновационной деятельностью [1].

Величина инновационного потенциала предприятия является параметром, который позволяет предприятию оценить возможности инновационной деятельности и определить направление инновационного развития в стратегическом плане. Другими словами, осуществление тех или иных направлений инновационной деятельности на предприятии возможно при наличии у него достаточного инновационного потенциала.

Многозначность определения категории «инновационный потенциал», связанная с рассмотрением ее отдельных сторон, выступающих в качестве предмета исследования в различных работах, послужила основанием для проведения критического анализа основных теоретических положений в области инновационного потенциала и обоснования его сущностных, структурно-логических и целевых характеристик в соответствии с целями и задачами исследования.

Определением инновационного потенциала, наиболее полно отражающим его суть и максимально соответствующим целям данного исследования, мы считаем следующую формулировку.

Инновационный потенциал – это возможность системы создавать, совершенствовать, использовать нововведения в условиях имеющегося ресурсного обеспечения и экономические отношения внутри системы как способность к осуществлению инновационной деятельности.

Рассмотрение инновационного потенциала предприятия с позиций системного подхода, а не просто как набора ресурсов, позволяет глубже понять это сложное явление и выявить главную его особенность, которая проявляется в синергетическом эффекте, обусловленном внутренними взаимодействиями элементов системы.

Основу инновационного потенциала предприятия, образуют финансовая, кадровая, материально-техническая, организационно-управленческая, информационная, а также рыночная составляющие.

**Таблица. Составляющие инновационного потенциала
промышленного предприятия***

Составляющая	Содержание
Финансовая	Инвестиции в НИОКР, нематериальные активы, источники финансирования, финансовая устойчивость и платежеспособность
Кадровая	Состав работающих, доля работающих в интеллектуальной сфере (программисты, исследователи, конструкторы, технологи и др.) в общей численности работающих
Материально-техническая	Современные инновационные и информационные технологии, компьютерные системы, прогрессивное оборудование, материалы, лабораторное и офисное оборудование
Информационная	Совокупность различных видов научной информации и информации по инновациям и инновационной деятельности, научно-техническая литература, литература по патентам, изобретениям, новым наукоемким технологиям, системам и оборудованию, компьютерные системы, научно-техническая документация в виде отчетов, регламентов, другая проектно-конструкторская документация, информация о конкурентах
Организационно-управленческая	Организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура. Современные формы организации и управления инновационной деятельностью
Рыночная	Оценивает уровень конкурентоспособности, наличие спроса, необходимые маркетинговые мероприятия

**Таблица составлена по данным [2]*

Главным условием современного развития является не просто создание и увеличение потенциала как такового, а использование

имеющегося потенциала и обеспечение его роста в тех направлениях, которые могут обеспечить реальную социально-экономическую отдачу. В связи с этим, в рамках исследования наиболее актуальным представляется вопрос оценки инновационного потенциала на промышленном предприятии.

Сущность оценки инновационного потенциала заключается в создании предпосылок и условий эффективного управления инновационной деятельностью. Одним из условий эффективного управления является создание адекватной управляемому объекту информационно-аналитической базы и механизма ее функционирования, а также рекомендаций по принятию управленческих решений по развитию и воспроизводству инновационного потенциала.

Целью оценки инновационного потенциала является возможность определения направлений инновационного развития, обеспечивающих возможности перехода предприятий на выпуск конкурентоспособной продукции, существенно повысив свою устойчивость и гибкость по отношению к переменам во внешней среде.

Оценка показателей инновационного потенциала предприятия позволяет:

- адекватно оценить состояние и готовность предприятия к инновационным преобразованиям;

- проанализировать и спрогнозировать тенденции развития, выявить основные преимущества и «слабые» места;
- подготовить рекомендации по формированию инновационной стратегии предприятия и механизмам ее реализации, которая позволит укрепить позиции на рынке;
- создать и развивать информационные потоки для принятия эффективных управленческих решений [3].

Аналитический обзор имеющихся методик показал [3], что существует явно недостаточное количество разработок для анализа и оценки непосредственно инновационного потенциала предприятия, кроме того, в рассмотренных методиках, как правило, предпочтение отдается балльным, преимущественно экспертным оценкам каждого из учитываемых факторов.

Оценку каждой составляющей потенциала получают в результате опросов, проведенных среди экспертов. Но, как показывает практика, экспертные оценки являются в значительной мере субъективными, кроме того, подобные методики не обладают свойством воспроизводимости, т.е. затруднены для использования внутренними пользователями.

Применение большинства методических подходов, с одной стороны, требует весьма дорогостоящих экспертных процедур, а с другой стороны, не дает возможности убедиться в адекватности полученных результатов и математически оценить их достоверность. Более рационально применять относительные показатели, расчет которых легко произвести по доступному как для внутренних, так и для внешних аналитиков кругу параметров.

Определение состава оценочных показателей является важной проблемой методического обеспечения оценки инновационного потенциала предприятия.

Объективность оценки величины инновационного потенциала предприятия может быть обеспечена лишь при правильном выборе системы показателей, позволяющих в комплексе характеризовать потенциал по различным признакам.

Перечень таких показателей должен гарантировать необходимую и достаточную информацию о состоянии инновационного потенциала предприятия и отдельных его элементов с целью принятия своевременных и объективных решений по поводу дальнейшего развития составляющих потенциала и совершенствования их структуры. Наиболее эффективным способом сбора информации является систематическое рассмотрение всех сфер деятельности предприятия (производство, финансы, НИОКР, маркетинг и др.). Источником количественных показателей является внутренняя документация предприятия.

С учетом вышеизложенного, необходимо систематизировать показатели инновационного потенциала в соответствии с составляющими, характеризующими его важнейшие стороны. Такая система показателей должна соответствовать требованию универсальности и простоты ее использования, но в то же время давать объективную информацию, адекватную исследуемому объекту.

Литература

1. Инновационный менеджмент: Учебн. пособие / М.Ш. Алинов. Мин-во образования и науки РК. – Алматы: Бастау, 2012. – 204 с.
2. Инновационный менеджмент: Учебн. пособие / Е.С. Асқаров. – Алматы: Экономика, 2014. – 272 с.
3. Экономика: избранные труды. Том VI. Интеллектуальная экономика – технологические вызовы XXI века: Моногр. / О. Сабден. – 2-е изд. – Алматы: ИЭ КН МОН РК, 2011. – 320 с.



ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛА К «ЭКСПО-2017» В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

В настоящее время замечено, что все больше людей со всего мира стали посещать Казахстан. Вот почему в Казахстане гостиничная индустрия стала набирать свои обороты. Большинство прибывающих в Казахстан туристов – это деловые туристы, чьей целью является поработать на будущую доходность. Надо сказать, что развитие делового и административного центра отмечено стабильной динамикой. Такой подход стимулирует в Казахстане и развитие гостиничного бизнеса, что весьма важно. Бизнес – гости составляют 80% из общего числа туристов. Также в Казахстан едут не ради гостиничного туризма, а ради природы и местных достопримечательностей, поэтому гостиницам еще есть, куда расти.

В результате тайного голосования на 152-й Генеральной Ассамблее Международного бюро выставок столица Казахстана Астана, набрав большинство голосов (103 из 161), опередила бельгийский город Льеж и была объявлена местом проведения «ЕХРО-2017».

Экспо-2017 Астана – планируемая специализированная международная выставка, признанная Бюро международных выставок (МБВ), которая состоится в казахстанском городе Астана, в 2017 году. Тема выставки «Энергия будущего». ЕХРО-2017 ожидает участия более 100 стран и международных организаций, и 2-3 млн посетителей. Выставка пройдет с 10 июня по 10 сентября 2017 года и примет около 100 стран-участниц и 10 международных организаций. На всемирной специализированной выставке 2017 года странами-участницами будут продемонстрированы достижения и перспективы в сфере использования возобновляемых источников энергии и такие их преимущества, как экологическая чистота, низкая стоимость эксплуатации и безвредность для окружающей среды. Для Казахстана «ЕХРО-2017» станет знаковым событием: никогда раньше международная выставка подобных масштабов не проходила в странах Центрально-Азиатского региона и СНГ.

В организации Международной специализированной выставки ЭКСПО-2017 будет задействовано 10 тыс. казахстанских специалистов, сообщил советник Председателя правления по строительству АО «НК «Астана ЕХРО-2017» Канагат Тлемисов на брифинге СЦК.

«Для проведения выставки нам необходимо подготовить 10 тыс. специалистов обслуживающего персонала, из них около 3,5 тыс. – это должны быть высокообразованные интеллектуалы узкого профиля, которые имеют отношение к альтернативным источникам энергии и другим передовым технологиям», – сказал К. Тлемисов [1].

Таким образом, как рассказал директор ТОО «Дирекция по подготовке и проведению Международной специализированной выставки ЕХРО-2017» Бауржан Джансеитов, на данный момент в Астане функционируют 166 гостиниц. Из них 5 являются гостиницами пятизвездочного уровня, 19 на уровне четырех звезд, 19 на уровне трех. Остальные 123 гостиницы не подходят под данные категории. Инвентаризация объектов общественного питания (ООП) началась в июне этого года. На сегодня заключено, что в трех районах Астаны работают 611 ООП [2].

Помимо этого, по данным Управления архитектуры и градостроительства г. Астаны, к 2017 г. заявлено строительство еще 43 новых гостиниц.

Б. Джансеитов отметил, что владельцам гостиниц и объектов общественного питания необходимо уделить особое внимание обучению персонала. Чтобы сотрудники ресторанов, кафе и гостиниц могли свободно общаться с иностранными гражданами на английском языке. Для этого планируется организовать курсы повышения квалификации. Также нужно позаботиться о включении английского языка в тексты меню и информационных табло. Стоит отметить, что в Астане уже прошли пер-

вые тренинги для работников гостиничного бизнеса. В рамках подготовки к проведению международной выставки ЭКСПО-2017 представители министерства культуры и туризма Турецкой Республики совместно с казахстанской ассоциацией гостиниц и ресторанов, Комитетом индустрии туризма Министерства индустрии и новых технологий РК провели тренинги для работников гостиничной отрасли Астаны. Основной задачей проведения семинаров являлось повышение квалификации работников в гостиничной сфере. Обучение проводилось по самым важным направлениям туристических услуг, такие как «Front office», «Housekeeping», «Food production», «Food and beverage service», «Training Executive as trainers», «Personal improvement seminar».

Тренерами данных семинаров выступили представители Министерства культуры и туризма Турецкой Республики, имеющие практический опыт и теоретические знания в сфере отельного бизнеса – Сезим Оздемир, Пинар Токгоз, Бурак Дикики, Мурат Озен, Озгул Демир и Еке Тарпан. В конце обучения всем участникам тренинга были вручены сертификаты Международного образца. Международный отель уровня 5 звезд Рамада Плаза Астана выступил спонсором, представив полный спектр услуг для проведения данного мероприятия.

Тогда напрашивается такой вопрос: «Как же подготовить такое большое количество кадров за столь короткое время?», ответ очевиден «Учиться у лучших» то есть если у нас нет своих лучших специалистов по подготовке и повышению кадров, нужно приглашать специалистов из зарубежа и перенимать у них опыт, который нам пригодиться в дальнейшем. Даже на примере приглашения турецких специалистов, тоже было неспроста. Так как, Турция это страна, где туризм на высшем уровне. Благодаря туризму они улучшают свою экономику. Поэтому, для Казахстана проведения «ЭКСПО-2017» в Астане, – это мощный импульс к развитию туризма в стране.

Безусловно, обучая персонал мы должны опираться на методы и принципы управления персоналом. К числу частных принципов управления персоналом относят [5]:

- полное доверие к персоналу организации;
- уделение главного внимания в управлении людям и их инициативе;
- определение результатов работы организации сплоченностью коллектива;
- максимальное делегирование полномочий исполнителям;
- систематическое совершенствование системы стимулирования и мотивации труда и т.п.

Все принципы управления тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Например, невозможно добиться четкого функционирования системы управления, игнорируя остальные принципы управления, так же нельзя обеспечить целенаправленную деятельность организации без плановости, компетентности, дисциплины и иерархичности. Опираясь на эти принципы, можно определить требования к кандидатам. Эти требования должны вытекать из кадровой политики фирмы [4].

Требования бывают:

- *минимальными* (не соответствующий им кандидат не сможет работать);
- *желательными* (хорошо, если соответствует, а нет – рассмотрим при прочих равных).

Идеальными (портрет кандидата, каким его видит руководство компании, в природе обычно не существует) [6]. Подведя итоги из вышеизложенного можно сделать выводы: идеальных людей не бывает, поэтому обычно опытный HR – менеджер, проработав некоторое время, имея опыт, опирается на собственную интуицию «чувствует» подойдет данный кандидат в эту организацию, сработается ли со своими будущими коллегами. На сегодняшний день уже отобрано 3000 волонтеров, большинство которых являются студентами Вузов. Всего к предстоящей выставке планируют привлечь 4500 помощников, основная доля которых придется на регионы и г. Алматы. Поэтому, очень важно отнестись со всей ответственностью к подготовке кадров в период выставки, основные пункты на которые стоит больше уделить внимание это:

- желательно знание нескольких иностранных языков, если нет то основной язык для общения это английский язык;
- для обслуживающего персонала стоит организовать повышение квалификации и мастер класса;
- один из важнейших критерий это иметь расширенный кругозор, знание истории Казахстана, так как выставка приурочена к энергии будущего, должны быть высокообразованные интеллектуалы

узкого профиля, которые имеют отношение к альтернативным источникам энергии и другим передовым технологиям;

- изучение этикета и поведения;
- пройти тренинги и семинары у лучших тренеров международного класса.

Подводя итоги можно сказать, что Казахстан имеет все шансы, возможности и ресурсы для развития гостиничного бизнеса, который готов встретить своих гостей на высоком уровне со всего мира как отметил в свое время Н. Назарбаев, «ЭКСПО-2017» – «это не только экзамен для страны». По словам Главы государства, эта «выставка позволит раскрыть наш созидательный потенциал». «ЭКСПО» в Астане даст толчок инновационному развитию республики», – сделал акцент Президент Казахстана. Поэтому важно приложить все усилия для отличного результата. Чтобы сделать столицу Казахстана удобной и привлекательной для туристов. Следовательно, одной из главных задач это подготовить высококвалифицированных специалистов, людей которые будут представлять нашу страну, которые будут защищать честь страны к этому грандиозному международному событию. Как говорят «Персонал – это лицо компании», в нашем же случае это более масштабно и звучит так «Персонал это лицо всей страны», поэтому мы возлагаем большие перспективы на наши кадры.

Делая выводы из выше сказанного «Все закрутится, если есть команда единомышленников» [3]. Поэтому вместе мы сила, и если вы хотите внести свой маленький вклад в общее дело, все желающие могут стать волонтером ЭКСПО-2017 для этого вам нужно заполнить анкету на сайте Организатора выставки expo2017astana.com.

Литература

1. Интернет-ресурс: <https://primeminister.kz>
2. Интернет-ресурс: <http://astana.gov.kz>
3. Как найти своих людей: Искусство подбора и оценки персонала для руководителя / С. Иванова. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 173 с.
4. Управление мотивацией персонала: Учеб.-практич. пособие. Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: ИКЦ «МарТ»; Рн/Д: «МарТ», 2004. – 240 с. (Серия «Новые Технологии») / Мишурова И.В., Кутелев П.В.
5. Основы управления персоналом: учебное пособие / В.В. Лукашевич. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.
6. Эффективный сотрудник. Технологии подбора персонала / И.Н. Морозова. – Рн/ Д.: Феникс, 2005. – 188 с.



УДК 339.138:316.334.2

М.Е. Мусаев, магистрант специальности «ГМУ»

*Научный руководитель: А.Ж. Султангазин, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Реформирование казахстанского общества, быстро проводимое в последние годы, затронуло все основные сферы и отрасли жизнедеятельности, приведя к возникновению новых институтов Власти и управления.

Развитие социально-экономических процессов, политического и административного устройства государства предоставляет населению выступать в качестве участника процессов управления, и в первую очередь – на местном уровне. Такая реализация особенно характерна для необходимейшего института гражданского общества как местное самоуправление.

В своем послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» Глава государства выделил что «Общество и граждане должны быть непосредственно вовлечены в процесс принятия государственных решений и их реализацию. Через органы местного самоуправления нужно предоставить населению реальную возможность самостоятельно и ответственно решать вопросы местного значения» [1].

Конституция 1995 года нашей страны, определила местное самоуправление как один из элементов (основ) конституционного строя, как самостоятельную форму осуществления народом принадлежащей ему власти.

Согласно статье 89 Конституции РК, «... в Республике Казахстан признается местное самоуправление, обеспечивающее самостоятельное решение населением вопросов местного значения. Местное самоуправление осуществляется населением непосредственно, а также через маслихаты и другие органы местного самоуправления в местных сообществах, охватывающих территории, на которых компактно проживают группы населения» [2].

Общие принципы организации местного самоуправления в Республике Казахстан определены законом от 23 января 2001 года №148-ІІ «О местном государственном управлении в Республике Казахстан». Далее были внесены изменения, как в заголовок, так и поправки в сам Закон в соответствии с Законом РК от 09.02.09 г. №126-ІV Закон «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан» [3].

Анализ данных нормативных актов дает возможность определить институт и механизм формирования, характер местного самоуправления (организация и деятельность органов самоуправления наряду с местными государственными органами). Однако еще предстоит определить степень самостоятельности местного самоуправления.

Органы местного самоуправления – это органы, которые избираются непосредственно гражданами.

Органы местного управления – это органы, назначаемые центральной властью. В этом их главное отличие: самоуправление – избираемые органы, управление – назначаемые. Однако справедливо отмечается, что выборность – не единственное свойство и качество органов местного самоуправления. Органы местного самоуправления должны не только избираться, но и обладать определенным комплексом полномочий, определенной самостоятельностью, т.е. иметь реальные права [4].

Местное самоуправление обычно определяют как особый вид управления, в котором работа и функционирование определенной социально-политической системы происходит не извне, а на собственной основе, автономно, при активном и широком включении ее механизма в решение всех внутренних проблем.

Процессы развития и становления местного самоуправления в современных условиях выявили необходимость решения органами местного самоуправления новых задач. Такое изменение содержания задач, целей, полномочий и функций местных органов исполнительной и представительной власти повлекло за собой значительное расширение поля деятельности служащих.

Являясь самостоятельным институтом гражданского общества, местное самоуправление выступает в качестве уникального, имеющего свои особенности, в зависимости от исторического опыта, феноменом. Укрепляющиеся веками, нормы управления обществом в человеческой среде обитания, самоорганизация народа для достижения одной единой цели становятся многообразными в нынешних социально-политических системах.

Сформировавшись в качестве необходимого элемента взаимодействия населения и властных структур, местное самоуправление не смогло избежать также влияния трансформации общества. Все процессы глобализации на данный момент, приводят к нескольким стандартам местной власти, в той или иной мере, используемых сейчас во всем мире. Но и в этих стандартах довольно четко проглядываются уникальные, своеобразные местные особенности.

Казахстанская практика местного самоуправления, несмотря на влияние западноевропейских норм, также имеет свое собственное историческое развитие. Сплетаясь с судьбой народа, местное самоуправление шло по пути всего казахстанского общества. В нем можно найти и периоды застоя,

и периоды бурного развития, и этапы эволюционного развития местной власти. При этом, законодательное оформление данного социального института как способа самоорганизации населения в современном Казахстане насчитывает всего пару последних десятилетий. За это время полностью сформировались понятия о местном самоуправлении, сформировалась практика ведения местных дел маслихатом.

Местное самоуправление, это многомерное и многозначимое социальное явление. Внедрить его в рамки научных дефиниций и категорий не совсем просто, ведь местное самоуправление довольно подвижный объект исследования, сущность которого меняется как в социокультурной, так и в социальной ситуации, в зависимости, от того заказа, который предъявляется обществом к данному социальному институту.

За весь период своего существования в Казахстане местное самоуправление получило множество изменений в результате реформ, проводимых по инициативе казахстанских властей. В результате чего, оно приобретало или теряло некоторые свойства, которые приближали или отдаляли его от стандартного представления о местном самоуправлении, что обуславливалось, прежде всего, способами обеспечения экономической базы для функционирования.

Последнее десятилетие также не оказалось исключением, поэтому множество важнейших теоретических и правовых проблем развития местного самоуправления еще не нашли соответствующего разрешения ни в научных исследованиях, ни в законодательной практике. Это вызвало определенные проблемы в деятельности органов местного самоуправления, а также привело к ошибкам и упущениям со стороны органов местной власти, не говоря уже об дискредитации в глазах населения его значимости.

Таким образом, в процессе развития элементов гражданского общества, особенно местного самоуправления, казахстанское общество столкнулось с целым рядом проблем. Во-первых, элементы и институты гражданского общества, которые формируются в Казахстане, не совсем соответствуют его идеальной (прозападной) модели и действуют, в основном, на основе неформальных установлений и норм. Во-вторых, все структуры гражданского общества в Казахстане имеют определенную тенденцию сращивания с государством. Данные проблемы связаны с особенностями развития казахстанского общества, с особенностями функционирования казахстанской государственности, и с традиционным слабо развитым правосознанием казахстанских граждан.

Между тем выполняя свою роль в обществе, местное самоуправление является уникальным. Но реальных успехов в его развитии и становлении в современном Казахстане меньше чем преград.

Одной из таких главных проблем, которые сдерживают развитие местного самоуправления в Казахстане, является определенная слабость гражданского общества, сверхнизкий уровень общественной активности, небольшая правовая культура населения, полный дефицит знаний о возможностях самоуправления. В казахстанском обществе, которое последние десятилетия существовало в условиях тоталитарного и авторитарного правления, не имея демократических традиций, специфические идеи местного самоуправления понимаются не всеми. Чтобы граждане Казахстана приняли и поняли идеи местного самоуправления, нужна гигантская разъяснительная работа.

Следующей причиной является неприятие бюрократии всех уровней, видящей в местном самоуправлении прямую угрозу своему благополучию, которые полагают, что она сменит привычные методы управления. Некоторые политики даже считают, что функционирование местного самоуправления способствует развалу Казахстана [5].

При этом, они обосновывают свои мнения тем, что местное самоуправление разрушает вертикаль государственной власти, и становится невозможным реализовывать государственную политику. По их мнению, властные полномочия можно реализовать только методами прямого административного подчинения всех низших территориальных звеньев общества [6].

Также серьезной проблемой является финансовая слабость органов местного самоуправления, выражаемая в разрыве между их ресурсным обеспечением и возлагаемыми на него обязанностями. Невозможность выполнять свои обязательства по финансовым соображениям перед населением сильно подрывает авторитет местной власти, часто дестабилизируя обстановку.

Поэтому можно отметить что, процесс формирования гражданского общества имеет свой

естественный темп, который не нужно ускорять какими-либо действиями. Ведь сама сущность сознательного гражданина начинается с развития самосознания, которое возникает из индивидуальности каждой личности. Развитие же их можно начать с совершенствования правовых основ государства и в первую очередь, усилиями самой личности.

Научные исследования дают понять, что в современном Казахстане организация органов местного самоуправления носит в основном стандартизированный вид, что объясняется юридическим закреплением основных требований к местной власти на конституционном уровне.

Но, вместе с тем, все же имеются региональные особенности организации местного самоуправления. Это обстоятельство связано с деятельностью самих органов местного самоуправления и населения определенной области не только решать проблемы и вопросы местного значения, но также и развивать те организационные структуры (согласно конституции), которые могут эффективно действовать в местных условиях. Это и показывает разнообразие и гибкость системы местного самоуправления в современном Казахстане.

Через деятельность на местах, органы самоуправления обеспечивают взаимосвязь городского и сельского населения с другими вышестоящими государственными институтами, при этом, способствуя наиболее рациональному решению экономических, правовых, социальных, политических и других задач.

В общей компетенции местных органов власти находится подведомственная им территория и население, которое на ней проживает, поэтому их работа направлена на реализацию их экономического благосостояния с нравственным и культурным уровнем развития.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол – путь в будущее», 11 ноября 2014 года.
2. Конституция РК от 30 августа 1995 года (с изм. и доп.) от 21.05.2007 г.
3. Закон «О местном государственном управлении в Республике Казахстан» от 23 января 2001 года №148-ІІ. (В заголовке внесены изменения в соответствии с Законом РК от 09.02.09 г. №126-ІV Закон «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан»).
4. Чудаков М. Местное самоуправление и управление за рубежом. – БЖМП и МО. – Минск, 2004. – С. 178.
5. Теоретические основы местного управления. – Саясат. – 2004. – №4. – С. 37-41.
6. Местное самоуправление должно быть действенным // Фемида, 2012. – №3. – С. 13-18.



ӘОЖ 568.012

М.А. Мұқаш, «Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: К.Н. Оразбаева, т.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ДЕМОГРАФИЯЛЫҚ ҮРДІСТЕРДІ БАСҚАРУ

Қазақстан Республикасының статистика жөніндегі агенттігінің төрағасы Әлихан Смайылов мемлекеттегі соңғы демографиялық ахуалға байланысты брифинг өткізді. Демографиялық саладағы соңғы көрсеткіштерді жағымды деп айтуға болады. Агенттік төрағасының берген мәліметтері бойынша жыл басынан бері Қазақстанның халық саны 42 мың адамға өсіп, 2013 жылдың 1 наурызына 16 млн 953 мың адамға жетті. Осы жылдың алғашқы екі айында 66,4 мың сәби дүниеге келді. Бұл өткен жылдың көрсеткіштерінен 0,8 пайызға артық.

Өлім көрсеткіші 2012 жылдың алғашқы екі айымен салыстырғанда 2,3 пайызға кеміп, 25 мың

адам болды. Біздің елге келгендер – 3209 адам, елден кеткендер – 2650 адам, осылайша миграциялық сальдо 559 адамды құрады. Алдын ала болжанғандай осы жылы тұңғыш рет Қазақстанның тарихында халық саны 17 млн межеге жетеді [1].

Жалпы, демографиялық мәселе біздің ел үшін қазіргі таңдағы маңыздылардың бірі. Кеңес Одағы орнаған тұста қазақ халқының демографиялық потенциалы өте жоғары болатын. Сол кезеңде қазақтар Орталық Азияда басқа этностардың арасында саны жағынан ең көбі болды. Қазіргі күнді алатын болсақ, көршілес Өзбекстанның халық саны 30 млн жетіп отыр, ал Қазақстанда 17 млн жуықтап қалды (оның ішінде 11 млн қазақ).

Кейбір тарихи оқиғалар қазақ халқының демографиясына үлкен соққы тигізді. Оның ішінде қазақ даласында орын алған ашаршылықтың зардабы ауыр болды. Белгілі демограф Мақаш Тәтімовтың айтуынша, аштық әсерінен қазақтар халық санының жартысына жуығынан айырылған. Сонымен қатар, екінші дүниежүзілік соғыста 2 млн аса қазақтың 350 мыңы соғыста қайтыс болды. Демографтың ойынша, егер осы оқиғалар болмағанда, қазақтардың саны осы күні 32-35 млн жетуі мүмкін еді.

Мемлекетіміздің қазіргі демографиялық бейнесіне толығырақ тоқталайық. Территориясының көлемі бойынша тоғызыншы орын алатын Қазақстанда бір шаршы шақырымға не бары 6,2 адамнан ғана келеді екен. Халық тығыздығы бойынша мемлекетіміз әлем елдері арасында 184-орында тұр. Тәуелсіздік алғаннан кейін Кеңес Одағының көптеген бұрынғы мемлекеттеріндегідей Қазақстанда да демографиялық дағдарыс басталды. Экономикалық жағдайдың нашарлауы бала туу көрсеткішінің күрт төмендеуіне алып келген болатын. Бірақ соңғы жылдары әлеуметтік жағдайдың жақсаруы бала туудың үздіксіз өсуіне септігін тигізді. Төмендегі кестеде бала туу көрсеткіші бойынша ақпараттар берілген.

Кесте. Бала туу көрсеткіші бойынша ақпараттар*

	2003 ж.	2004 ж.	2005 ж.	2006 ж.	2007 ж.	2008 ж.	2009 ж.	2010 ж.	2011 ж.
Қазақстан республикасы	247 946	273 028	278 977	301 756	321 963	356 575	357 552	367 752	372 544
1000 адамға шаққанда									
Қазақстан Республикасы	16,63	18,19	18,42	19,71	20,79	22,75	22,00	22,53	22,50

*Қазақстан Республикасының статистика агенттігі

Кестедегі сандарға сараптама жасайтын болсақ, 2003 жылмен салыстырғанда 2011 жылы туылған балалардың саны 1,5 есеге (124598 адам) өскен. 1000 адамға шаққандағы туу көрсеткіші 22,50 болып отыр. Бұл дегеніміз 2011 жылы халық санының 2,25%-на тең сәби дүниеге келді. Біріккен Ұлттар Ұйымы, АҚШ Орталық барлау басқармасы, Дүниежүзілік банк секілді құрылымдардың деректеріне сүйенсек, 1000 адамға шаққандағы туу көрсеткіші бойынша біз бұрынғы Кеңес Одағы мемлекеттері арасында Тәжікстан мен Қырғызстаннан кейінгі үшінші орында тұрмыз [2].

2009 жылғы халық санағынан кейін қазақ халқының үлесі 63,1%, ал орыс халқы 23,7% болды, 2013 жылдың 1 қаңтарына қазақ халқының пайыздық үлесі 65-ті құрап отыр, орыстар 21,8 пайызға дейін қысқарды. Бұл ретте көпшілігі айтып жатқандай орыс ұлтының жаппай көшу мәселесі жоқ. Қазақтардың жылдам өсуі олардың үлесін көбейтуде (табиғи өсім 200 мың үстінде). Қазіргі үрдістер жалғаса беретін болса, болашақта біздің елдің демографиялық бет-бейнесі күрделі өзгереді.

Сондай-ақ, жақын болашақта демографияға төнетін қатерлер бар. Мамандардың айтуынша, алдағы жылдары Қазақстандағы туу көрсеткіштері төмендей бастайды. Қазақстан Республикасы статистика агенттігінің төрағасы Ә. Смайылов 2015 жылдан бастап Қазақстандағы бала туу саны төмендей бастайтыны туралы болжам жасады. Оны қазірдің өзінде анық байқауға болады [3].

Сондай-ақ, халық санының жылдам көбеюі кейбір елдерге кері әсерін тигізіп жатыр. Мысалы Африка мен Азия мемлекеттеріндегі бақылаусыз туу экономикаға, осылайша әлеуметтік жағдайға зиянын тигізуде. Ол елдердің бала туу көрсеткіштерінің тым жоғары болуы үлкен мәселеге айналды. Негізінен экономикасы нашар дамыған бұл елдерде жұмыссыздық мәселесі белең алып отыр.

Ал бақылаусыз бала туу одан сайын жұмыссыздықты көбейтіп, халық арасындағы наразылықтарға алып келуде. Оның жарқын мысалы ретінде көптеген мамандар араб мемлекеттерінде болған төңкерілістерді айтуда. «Араб көктеміндегі» оқиғаларда ең негізгі қозғаушы күш жастар болды. Ел халқындағы жастардың үлесінің жоғары болуы және жастар арасындағы өршіп тұрған жұмыссыздық өз әсерін тигізді. Біріккен Ұлттар Ұйымының халықаралық еңбек ұйымының деректеріне сүйенсек, әлемдік аймақтар ішіндегі жастар арасындағы жұмыссыздық Солтүстік Африка мемлекеттерінде ең жоғарғы көрсеткішке ие – 27,9%, Таяу Шығыс аймағында бұл көрсеткіш 26,5%-ға тең. Олардың болжауынша алдағы жылдары да осы аймақтардағы бұл көрсеткіш 25%-дың үстінде болады және тіпті қазіргіден де жоғары болуы мүмкін. Сондықтан болашақта да осы аймақтарда халық наразылықтарының көбеюі әбден мүмкін. Осылайша мемлекеттің әлеуметтік саладағы саясаты тиімсіз болса, халықтың жылдам өсуі өз зиянын тигізу мүмкіндігі бар екендігі анық болып отыр.

Көрсетілген мысалдардың ішінде бізге бақылаусыз бала туудың арту қаупі жоқ деп ойлаймын. Керісінше, болашақта қазіргі дамыған елдердің жағдайына келуіміз мүмкін. Яғни, экономиканың жұмыс істеуі үшін сырттан мигранттар шақыруға мәжбүр боламыз. Оның алдын алу үшін Қазақстанға жоғарыда көрсетілген мәселелерді ескере отырып тиімді демографиялық саясатты іске асыру маңызды болып отыр. Сондықтан қазіргі таңда елде орын алып отырған жағымды демографиялық көрсеткіштерді сақтап қалуға және оны одан әрі жақсартуға барлық шараларды жасау қажет.

Әдебиеттер

1. Тәтімов М. Дербестігіміз демографияда / М.Тәтімов, Ж. Әлиев. – Алматы: «Жеті жарғы», 1999. – 113 б.
2. Алексеенко А.Н. Фронтьерские миграции / Website [http // www. uno.org](http://www.uno.org).
3. Ғали Ә. Этнодемография және саясат сыры / Ә. Ғали, Д. Ғали. – Астана, 2003.



УДК 608.2

А.А. Мыктыбаев, магистрант специальности «ГМУ»

*Научный руководитель: А.Ж. Сатбаева, PhD, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ РК В НАЦИОНАЛЬНУЮ ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ

В контексте глобальной тенденции наступления века конкуренции конструктивных идей, высоких технологий, наукоемкости ВВП проблема инновационного развития и регулирования интеллектуальной собственности Республики Казахстан стала центральной доминантой в понимании целей и способов реформирования экономики, образования и науки. «Казахстан является одним из наиболее динамично развивающихся государств, строящим реальное экономическое пространство. Интеллектуальная собственность – в широком понимании термин означает закрепленное законом временное исключительное право, а также личные неимущественные права авторов на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации.

Однако, сложившаяся экспортно-сырьевая ориентация его экономики не соответствует уровню научного и промышленного развития страны. Сохранение и наращивание интеллектуального и кадрового потенциала наукоемких отраслей – единственно возможный способ перехода экономики Казахстана с сырьевого пути на высокотехнологичный» [1].

Ученые, изобретатели, НИИ не имеют должного материального вознаграждения за свой интеллектуальный труд. К ним предъявляются неподъемные требования со стороны инвесторов.

Для того чтобы получить доступ к финансированию проекта, разработчик должен иметь маркетинговые исследования рынка, потенциальных потребителей, расчеты окупаемости проекта, наличие профессиональных партнеров по бизнесу. Такие требования автоматически отсекают три четверти изобретений от перспектив инвестирования» [2].

Амбициозная задача – прорыв Казахстана в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира, поставленная руководством страны, вынуждает заняться выработкой в республике целостной политики в управлении научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками и формирование сильной Национальной инновационной системы с эффективными механизмами взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования, что рассматривается как один из ключевых приоритетов всей стратегии развития страны.

Эта задача решается на фоне специфических социально-экономических условий РК. По результатам независимого анализа, представленного Всемирным банком, значительным успехам Казахстана последних десяти лет на пути стабилизации экономики способствовали, прежде всего, высокие темпы развития нефтяного сектора.

Решение этой задачи подкреплено значительным увеличением финансирования науки. За 7 лет оно должно возрасти в 25 раз. Таким образом, если расходы на науку в 2006 году составят чуть более 13 млрд тенге, то к 2012 году они достигнут отметки 350 млрд, а к 2015 году составят 425 млрд тенге.

Основным звеном национальной инновационной политики Казахстана предлагается рассматривать формирование инновационной системы образования, которая должна обеспечить качественную подготовку новой генерации квалифицированных специалистов, восприимчивых к инновациям, готовых создавать и реализовывать инновационные проекты. Казахстан пытается интегрировать в этот процесс опыт многих развитых стран, которые начали свой путь к прогрессу с усиления образования, формирования человеческого капитала. При этом подчеркивается, что ведущая роль в обеспечении перехода к эффективной экономике, основанной на знаниях, всегда принадлежала университетам. «В этом плане техническим университетам страны принадлежит особая миссия, связанная с тем, что сегодня конкурентоспособность любого государства, его экономический успех определяется долей добавленной научно-технологической стоимости товаров и услуг. Для выполнения этой миссии необходима трансформация технических университетов в вузы инновационные, исследовательские» [2].

В Казахстане разработана государственная программа по развитию Национальной инновационной системы. Отдельные ее элементы мы уже запущены и апробированы в 2005 году. Три региональных технопарка в городах Караганда, Уральск и Алматы будут функционировать, предоставляя предпринимателям и ученым комплекс услуг, необходимых для коммерциализации научной деятельности – аренда помещений, лабораторное оборудование, услуги по поиску финансирования, в том числе на грантовой основе, образовательные программы [3].

Необходима четкая государственная политика в области реформы образования и подготовки трудовых ресурсов, особенно в части профессионального технического образования и инновационного менеджмента. Систематизация работы в этом направлении будет осуществляться на основе изучения опыта развитых стран в тесном взаимодействии с работодателями. В некоторых странах, например в Германии, все субъекты бизнеса обязаны быть членами организаций, обеспечивающих подготовку и переподготовку рабочих кадров в соответствии со спросом на рабочую силу. Каждый член таких организаций должен платить свой взнос и давать заявки на требуемые ему профессии рабочих кадров. Как показывает зарубежный опыт, инновационная деятельность требует адекватного высшего образования, дополненного в аспирантуре и докторантуре. Реформа образовательного процесса должна быть сквозной и охватывать все уровни и направления подготовки профессиональных кадров. Согласно этому документу государственная политика в области образования и подготовки профессиональных кадров должна решать следующие задачи:

- определение подготовки кадров для инновационной деятельности в качестве одного из приоритетов развития образования;
- создание институтов, занимающихся вопросами профессиональной подготовки, аттестации

и переподготовки специалистов рабочих и технических специальностей с участием государства и частного сектора;

- повышение материально-технической и методической базы всех видов образования;
- разработка и внедрение образовательных стандартов, отвечающих международным требованиям;
- международное сотрудничество в области подготовки и привлечения высококвалифицированных специалистов для работы в Казахстане на создаваемых новых производствах и др.;
- создание (на основе международного опыта) новых или перепрофилирование действующих высших учебных заведений в специализированные институты (университеты) для подготовки кадров в области высокотехнологичных производств;
- подготовка специалистов по специальностям, необходимым для развития инновационной деятельности в республике, таким, как: менеджеры и эксперты инновационных проектов; специалисты по международному маркетингу и патентному праву, оценке потенциального риска инновационных проектов и способам его уменьшения, по организации венчурного финансирования и др.».

В Законе РК «О Науке» дается следующее определение инновационной деятельности: «Инновационная деятельность – деятельность, направленная на внедрение новых идей, научных знаний, технологий и видов продукции в различные области производства и сферы управления обществом, результаты которой используются для экономического роста и конкурентоспособности» [4].

К концу первого десятилетия независимости Казахстана перед высшей школой в полный рост встали новые проблемы стратегической значимости: дисбаланс структуры подготовки кадров в разрезе специальностей; неэффективность государственного регулирования и слабость национальной саморегуляции рынка образовательных услуг, значительное распространение на этом рынке недобросовестной конкуренции, приводящее к снижению качества высшего образования и девальвации отечественных вузовских дипломов. Обе эти проблемы были порождены сначала необходимостью выживания казахстанской высшей школы в условиях рынка, а затем сугубо утилитарными и сиюминутными подходами к интеграции высшего образования в новые социально-экономические отношения [5].

Руководство системы науки и образования РК сформулировало ряд проблем развития образования и науки, преодоление которых должно эффективно интегрировать систему образования в национальный инновационный комплекс.

В числе первых по значимости проблем выделяется малоэффективная советская традиция обмена и использования научной информацией, для которой характерна закрытость, труднодоступность. В период 1990 годов не велась подписка на многие научные издания, что сказалось на принципах ведения научных исследований молодыми учеными. Для решения этой проблемы в 2005 году создан Национальный центр научно-технической информации, который объединил Казахстанский институт научно-технической информации, имеющий базу данных всех отчетов научных программ и работ, и Республиканскую научно-техническую библиотеку, имеющую доступ к международной научной литературе. В 2006 году начато субсидирование доступа к иностранным базам данных для молодых ученых. Частью этой проблемы является низкий уровень навыков работы с современным информационными технологиями (в частности Интернетом), и своеобразный информационно-технологический инфантилизм молодого поколения научных работников.

Вторым препятствием является слабое знание иностранных языков. Министерство образования и науки планирует требовать увеличения научных публикаций на английском языке до 30, а затем и до 50% по научным исследованиям, финансируемым из республиканского бюджета.

Третьей проблемой становится демографический кризис в научной среде. Согласно статистике доля кандидатов наук в возрасте до 40 лет составляет всего лишь 25%, докторов наук 1,2%. По статистике одного из исследовательских центров: средний возраст заведующих лабораториями – 62,9 лет, ведущих научных сотрудников – 59. Средний возраст кандидатов наук составляет 55 лет, докторов наук 65,5 лет. Поэтому «омоложение» науки является одной из первоочередных задач ее развития.

Следующей проблемой становится обновление и эффективное использование научного оборудо-

дования. В предыдущие годы министерство выделяло, пусть даже скромные, средства на закупку уникального оборудования как для ВУЗов, так и НИИ. Однако, такое оборудование часто не использовалось. Министерством образования и науки на сегодняшний день проводится работа по определению необходимого нового научного, лабораторного оборудования и созданию системы коллективных центров совместного использования научного оборудования.

Одной из значимых трудностей является проблема оценки научных исследований, обусловленная традицией консенсуса между государством и научным сообществом, в котором государство финансировало науку на минимальном уровне и не требовало результатов, при этом научный мир не поднимал вопрос об увеличении расходов.

Планируется, что первым шагом на пути объективной оценки научных исследований станет внедрение индекса цитируемости. Как предполагается, внедрение индекса цитируемости будет способствовать повышению прозрачности отечественной науки и, на его основе будет создаваться система оценки научных исследований.

Шестым препятствием является финансовая и научная независимость лабораторий и система оплаты труда. Создаваемый в Казахстане Национальный центр биотехнологий станет пилотным проектом по внедрению новых принципов управления наукой, одним из основополагающих элементов которой является научная и финансовая независимость лабораторий от директоров институтов. Предполагается, что это позволит достичь нескольких целей: (1) повысить научную активность ученых, (2) избавиться от неэффективных лабораторий, паразитирующих за счет успешных проектов других лабораторий, (3) снизить авторитет и давление директоров институтов, (4) позволит повысить зарплату и удержать наиболее перспективных ученых.

Еще одной проблемой оказывается нежелание ВУЗов выделять финансирование на науку и оплачивать научную деятельность. Ежегодно казахские университеты подают огромное количество заявок на финансирование научных исследований. Несмотря на то, что ВУЗы давно живут в рыночной среде они полностью делегируют государству обязанность по финансированию науки. При этом сами ВУЗы заблокировали финансирование научных проектов из собственных источников. По статистике Министерства образования и науки оборот только 45 государственных ВУЗов составляет 40,5 млрд тенге, что в три с половиной раза больше чем средства, выделяемые на всю науку Казахстана. Министерство образования и науки будет требовать паритетного софинансирования со стороны учебных заведений [6].

Как считает руководство страны, развитие Казахстана по инновационному пути приведет к кардинальным изменениям не только в науке, но и в сфере подготовки кадров. Инновационный процесс, с одной стороны, потребует, а с другой – создаст непосредственные предпосылки интеграции систем науки, образования и производства.

Известно, что кадровый потенциал науки в Казахстане за годы реформ не только количественно сократился, но и существенно «постарел». В промышленности острой проблемой является недостаток инженеров-технологов и проектировщиков по целому ряду современных наукоемких направлений развития производства. Не хватает специалистов по организации инновационной деятельности, научной и технико-экономической экспертизе, оценке и использованию интеллектуальной собственности, коммерциализации научных разработок и по многим другим специальностям.

Для комплексного решения этих проблем готовятся Концепция интеграции науки и образования, Целевая программа подготовки и аттестации научных кадров высшей квалификации на долгосрочную перспективу, другие образовательные программы. В их рамках, разработчики стараются учитывать инновационный аспект проблемы. Например, надо определить, какая целевая государственная поддержка необходима вузам, осуществляющим подготовку таких специалистов, развитию международного сотрудничества, организации тренингов в компаниях, занимающихся инновационной деятельностью. При такой постановке реально построение многоуровневой системы подготовки и переподготовки специалистов для научного и инновационного предпринимательства, решение вопросов привлечения молодежи в науку, в сферу инноваций. Инновационный процесс поможет привести в действие такие новые механизмы интеграции, как создание учебно-научных и научно-производственных консорциумов. Основа их деятельности – внедрение на предприятии

научно-технологических разработок, созданных на кафедрах вузов и в лабораториях НИИ, в ходе которого одновременно происходит целевая подготовка как специалистов производства, так и студентов. В конечном итоге реальная интеграция образования, науки и производства должна стать одним из основных факторов развития Казахстана.

Литература

1. Резолюция Второго Инновационного Конгресса Республики Казахстан «Инновационное развитие – стратегический курс». 16-17 ноября 2005 г. Алматы. Казахстан: наука в поисках финансов // Эксперт-Казахстан, №6(62), 13.02.2006.
2. Мутанов Г., ректор ВКГТУ им. Д. Серикбаева, председатель совета директоров технопарка «Алтай». http://www.academy.kz/obshest_09_03_06.htm
3. Информация к интервью в журнале «FORTUNE» с заместителем премьер-министра – министра индустрии и торговли РК С. Мынбаевым. http://www.mit.kz/index.php?p=news_unit&id_mm=3&act=1&id=42
4. Закон РК «О Науке» от 9 июля 2001 года № 225 – II ЗРК.
5. Гуревич Л.Я. Жакенова К.А. Высшая школа Казахстана после десятилетия реформ: взгляд изнутри // Журнал «Евразия». – 2001. – №3.
6. По материалам выступления вице-министра образования и науки РК А.К. Абдымомунова «Концепция Государственной программы развития науки Республики Казахстан до 2015 года» 7 декабря, 2005 г.



УДК 316.334.2

Н.З. Нурмагамбетов, магистрант специальности «ГМУ»

Научный руководитель: **Н.А. Курманов**, PhD, доцент

КазУЭФМТ

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

В послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 11 ноября 2014 года указывается, что наша страна, как и мир в целом находится в преддверии глобальных испытаний, которые смогут выдержать далеко не все страны. В условиях кризиса, как показывает мировой опыт, происходит переориентация экономической политики [1].

При этом, Президент делает упор на те отрасли, которые создают наибольший мультипликативный эффект на рост экономики и занятости. В особенности, уделяется внимание развитию и совершенствованию транспортной инфраструктуры страны.

Для достижения целей, поставленных Главой государства перед Правительством и народом, необходимо уделять внимание инновационному развитию экономики, в частности в сфере транспортной отрасли.

Понятия «инновационное развитие», «инновационный потенциал» является производным от термина «инновация» (нововведение).

В мировой экономической литературе термин «инновация» определяется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Понятие «инновация» более активно стало применяться в условиях переходной экономики страны. При этом термин «инновация» отдельными исследователями трактуется по-разному. В зависимости от объекта и предмета проводимого исследования.

В целом, инновация – это общественно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений, приводит к созданию лучших по свойствам изделий и технологий

с получением выгоды и добавочного дохода. Сущность понятия «инновация» заключается в том, что это нечто лучшее, чем существовавшее до нее, нечто более эффективное, имеющее только положительный результат. Но также под инновацией понимается результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, организационных форм и т.д.

Инновационный потенциал отражает способность предприятия к усовершенствованию или обновлению, характеризует тот максимальный объем инновационной продукции, который возможен при полном задействовании имеющихся инновационных ресурсов. Под инновационными ресурсами любой организации понимают совокупность финансовых, интеллектуальных и материальных средств, которыми располагает предприятие для осуществления инноваций. Таким образом, внутренние инновационные ресурсы предприятия включают:

- 1) персонал организации;
- 2) достигнутый технико-технологический уровень;
- 3) соответствие организационных структур управления и систем управления задачам инновационного процесса;
- 4) интеллектуальная собственность в форме нематериальных активов;
- 5) научно-технический задел в виде незавершенных инновационных проектов;
- 6) наличие эффективной коммуникационной инфраструктуры;
- 7) финансовое обеспечение инновационной деятельности [2].

Несколько лет назад, ввиду острой необходимости развития потенциала страны и во избежание застоя и деградации экономики, которая явно отставала от западных аналогов, Казахстан взял курс на инновационное развитие.

Благодаря заданному курсу развития, а также своевременной инициативе АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» (далее – Фонд) в 2014 году несколько национальных компаний Республики Казахстан, входящие в группу Фонда и курирующие ключевые отрасли экономики Казахстана, приступили к программе трансформации бизнеса. Программа трансформации бизнеса позволит придать новый импульс эффективной реализации задач для достижения высоких показателей деятельности. При этом, успешное прохождение всех этапов данной трансформации окажет позитивное влияние не только на внешнюю экономику страны, но и на внутренние процессы деятельности государства.

Если отталкиваться от общепринятого понятия инновации и инновационного развития, трансформация бизнеса может и не соответствовать данным понятиям. При трансформации бизнеса, казалось бы, методом использования научно-технического прогресса не изобретается новый, доселе не открытый продукт. Тем не менее, весь результат трансформации бизнеса, полученный усовершенствованный бизнес, в котором будут использоваться инновационные технологии наряду с самим инновационным процессом, можно считать инновационным продуктом.

На сегодняшний день железнодорожный транспорт является важнейшей составляющей частью производственной инфраструктуры Республики Казахстан. Географические условия Казахстана (отсутствие прямого выхода к морю, наличия судоходных рек), обширность территории, сырьевая структура производства и размещение производительных сил, неразвитость автотранспортной инфраструктуры делают роль железнодорожного транспорта в экономике чрезвычайно важной. Также, железнодорожная отрасль является развивающейся сферой экономики, производственный и технический потенциал которой стабильно увеличивается в последнее время и обеспечивает занятость более 156 тыс. человек.

Компания АО «НК «Қазақстан Темір Жолы» является монополистом в области грузовых и пассажирских перевозок железнодорожным транспортом в Республике Казахстан, 100% акции которой принадлежат государству в лице единственного акционера (Фонд). КТЖ имеет холдинговую структуру, основанную на обеспечении функциональной целостности и управляемости железнодорожной отрасли в перевозочном процессе. КТЖ осуществляет такие виды деятельности, как выполнение функций оператора магистральной железнодорожной сети, перевозка пассажиров и грузов железнодорожным транспортом [3].

В связи с особенностью отрасли и дополнительными видами деятельности, обеспечивающими выполнение вышеуказанных главных видов деятельности, КТЖ имеет достаточно объемную и разветвленную структуру компании (большое количество дочерних организаций, филиалов и совместных компаний). Кроме того, с решением Главы государства создать единую логистическую организацию, в которую будут входить не только наземный транспорт и инфраструктура, но и воздушный и морской, на базе КТЖ, появляется необходимость в реструктуризации и поэтапном совершенствовании каждого отдельно взятого процесса.

В послании Главы государства от 11 ноября 2014 года, среди прочих, выделяется следующее приоритетное направление: развитие транспортно-логистической инфраструктуры. Оно будет осуществляться в рамках формирования макрорегионов по принципу хабов. При этом инфраструктурный каркас свяжет с Астаной и между собой макрорегионы магистральными автомобильными, железнодорожными и авиалиниями по лучевому принципу. Прежде всего, нужно реализовать основные автодорожные проекты. Это Западный Китай-Западная Европа; Астана-Алматы; Астана-Усть-Каменогорск; Астана-Актобе-Атырау; Алматы-Усть-Каменогорск; Караганда-Жезказган-Кызылорда; Атырау-Астрахань.

Также необходимо продолжить создание логистического хаба на востоке и морской инфраструктуры на западе страны. Повышению экспортного потенциала в западном направлении через порты на Каспии будут способствовать масштабная паромная переправа из порта Курык и железнодорожная линия Боржакты-Ерсай. Поручаю Правительству проработать вопрос строительства терминальных мощностей в «сухих» и морских портах Китая, Ирана, России и странах ЕС [1].

Начиная с прошлого года, в структуру КТЖ присоединились Актауский морской торговый порт, а также некоторые аэропорты страны. Кроме того, в ближайшем будущем планируется передача управлением автомобильной инфраструктуры.

Реализация приоритетных инвестиционных проектов, озвученных Президентом, протекает в интенсивном темпе.

Учитывая задачи, поставленные перед КТЖ, а также уровень бизнеса на нынешнем этапе, необходимость в эффективной трансформации бизнеса очевидна.

В совершенствовании нуждается каждый процесс, начиная с оказания сервиса клиентам, ремонта и эксплуатации транспорта и путей, заканчивая эффективным управлением.

Нынешняя структура КТЖ построена по дивизиональному и функциональному принципам и имеет иерархическую многоуровневую структуру. При этом КТЖ совмещает в себе функции субъекта производственной деятельности и корпоративного центра для дочерних организаций.

В соответствии с принципом дивизиональной организационной структуры, вся деятельность КТЖ, или определенный род ее деятельности, концентрируется вокруг замкнутого производственного цикла, или внутри определенной географической территории.

В настоящее время отсутствует полная и эффективная методологическая база управления комплексной по своей природе бизнес деятельности КТЖ, в результате чего невозможно делегировать полномочия, обеспечив должный контроль и ответственность за результат. Это влечет высокую степень централизации, что оказывает негативное влияние на деятельность КТЖ, являясь одной из основных причин неэффективности управления [4].

Для наглядного изучения преимуществ и недостатков КТЖ можно сформировать SWOT-анализ по бизнесу в целом.

Наименование компании	Сильные стороны	Слабые стороны
1	2	3
КТЖ	Отраслевая самоидентификация работников Участие в соглашениях международных железнодорожных организаций Многолетний опыт и знание желез-	Недостаточная ориентация на клиентов (отсутствие рыночной ориентации у Компании в целом) Неэффективные системы управления и бизнес-процессы Устаревшие технологии

1	2	3
	нодорожного рынка, организации и осуществления железнодорожных перевозок Наличие необходимых производственных мощностей для оказания услуг	Критический износ инфраструктуры и подвижного состава Затратные и непроизводительные технологии и методы управления производством, как следствие невысокий уровень производительности труда Устаревшая база технических нормативов и стереотипный подход к организации и выполнению действующих технологических процессов Низкий уровень внедрения инноваций и автоматизации процессов Бюрократическая корпоративная культура Неоптимальная численность персонала, частично из-за большого объема работ по обработке лишней информации Отсутствие мотивации, инициативы и ответственности у нижестоящих уровней управления

Главное преимущество программы трансформации заключается в инновационном и комплексном подходе к совершенствованию предприятия. Разрабатывается цепочка процессов, каждый процесс рассматривается в четырех основных составляющих:

- 1) функциональная;
- 2) организационная;
- 3) техническая;
- 4) методологическая.

Цели программы трансформации бизнеса:

- стандартизация и оптимизация бизнес-процессов и структур;
- повышение эффективности деятельности;
- создание единого информационного пространства и интегрированной системы управления;
- создание корпоративной культуры постоянного совершенствования.

При успешной разработке и внедрении трансформации бизнеса КТЖ будут достигнуты следующие результаты:

- мировые стандарты деятельности;
- увязка коэффициента полезного действия на операционном уровне;
- определены детальные роли и полномочия;
- оптимальная автоматизация;
- расширение необходимых знаний;
- определен необходимый штат/персонал.

Это только прямые преобразования, которые повлекут за собой положительные изменения в процессах, которых насчитываются десятки.

Как и во всяком инновационном преобразовании, программа трансформации имеет ряд недостатков.

Разработка самой программы по плановым расчетам займет около года. Однако для окончательного внедрения и функционирования программы потребуется от трех до пяти лет, при очень высоком темпе внедрения.

Кроме того, очевидна необходимость немалых инвестиций для достижения высокого результата программы. Ведь каждая составляющая процесса требует улучшения:

- люди → обучение, тренинги, международный обмен опытом и т.д.;
- технологии → приобретение оборудования, отвечающего последним мировым стандартам;
- инфраструктура → строительство и качественный ремонт транспортной инфраструктуры;

- разработка новых методик, политик и регламентов в соответствии с новыми процессами → наем консультантов, адвайзеров, юристов и т.д., обладающих соответствующим опытом и квалификацией во внедрении программ трансформации бизнеса.

При решении данных вопросов и ответственном отношении к самой программе и ее реализации со стороны всех участников программы, результат в виде крепкого и, в то же время, гибкого фундамента для дальнейшего инновационного развития отрасли и страны в целом, не заставит себя ждать.

Литература

1. Послание Президента Н.А.Назарбаева народу Казахстана от 11 ноября, 2014. – Астана. Интернет-ресурс: www.strategy2050.kz
2. Электронный ресурс: www.studme.org
3. Электронный ресурс: www.railways.kz
4. Стратегия развития АО «НК «ҚТЖ» до 2020 года от 7 мая 2010 года. – Астана.



УДК 332.871(574)

А.Н. Нұрланов, магистрант специальности «ГМУ»

Научный руководитель: **Н.А. Курманов**, PhD, доцент

КазУЭФМТ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В целях обеспечения потребителей коммунальными услугами надлежащего качества, надежность функционирования систем жизнеобеспечения и повышение эффективности деятельности жилищно-коммунального хозяйства 1 ноября 2010 года была утверждена постановлением №1146 Правительства РК Программа модернизации жилищно-коммунального хозяйства до 2020 года. Для достижения цели были поставлены перед Программой следующие задачи [1].

1. Органы управления объектом кондоминиума самостоятельно обеспечивают нормативную эксплуатацию жилищного фонда.
2. Модернизация и развитие коммунальных систем.
3. Повышение энергоэффективности в сфере жилищного и коммунального хозяйства.
4. Совершенствование институциональной основы.
5. Привлечение частного капитала в сферу жилищно-коммунального хозяйства.

Несмотря на то, что все вопросы касающихся вышеназванных задач являются актуальными в области развития ЖКХ Казахстана, в рамках данной статьи изучается состояние совершенствования институциональной основы развития ЖКХ. Вышеназванной программой основными направлениями совершенствования институциональных основ развития ЖКХ рассмотрены: информационно-аналитическое обеспечение, совершенствование законодательной базой, формирование управлением жилищным сектором, развитие научно-технической и инновационной деятельности, кадровое обеспечение.

Прежде всего, чем остановится на названные направления, хотелось бы остановиться на институты, с помощью которых реализуется сама Программа, и которые уже успели о себе заявить своими результатами деятельности.:

- 1) Агентство Республики Казахстан по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства, созданный для формирования полноценной среды обитания и жизнедеятельности человека, устойчивого развития населенных пунктов и межселенных территорий, достигаемое градострои-

тельными, архитектурными и строительными средствами и коммунальным обеспечением. Он является центральным исполнительным органом, осуществляющий руководство в области архитектуры, градостроительства и строительства, жилищных отношений, коммунального хозяйства и обращения с коммунальными отходами, а также водоснабжения и водоотведения, электроснабжения, теплоснабжения и газоснабжения в пределах границ (черты) населенных пунктов, а также в пределах, предусмотренных законодательством, межотраслевую координацию и иные разрешительные и контрольные функции в сфере деятельности, отнесенной к его компетенции.

2) АО «Казахстанский Центр модернизации и развития жилищно-коммунального хозяйства» (КазЦентр ЖКХ), образованный в 2009 году для дальнейшего развития отрасли жилищно-коммунального хозяйства в Казахстане. Главной целью АО является содействие в динамичном развитии сферы жилищно-коммунального хозяйства через совершенствование институциональной основы отрасли. На сегодняшний день в 14 регионах и 2 городах республиканского значения функционируют филиалы Центра. А также при центре существуют дочерние и зависимые компании:

- ТОО «Казахстанский научно-технический центр развития жилищно-коммунального хозяйства», созданный в 2011 году для содействия развитию инновационного потенциала жилищно-коммунального хозяйства;

- ТОО «Карагандинский центр модернизации и развития ЖКХ», созданный в 2010 году для содействия в реализации государственной политики в области энергосбережения и модернизации жилищно-коммунального хозяйства региона;

- ТОО «УК «Астана-Кызмет», созданный в 2011 году для эффективной реализации государственной политики в сфере жилищных отношений, в рамках Программы модернизации ЖКХ на 2011-2020 годы.

Кроме того, существуют негосударственные некоммерческие организации, которые также содействуют в развитии сферы ЖКХ:

- объединение юридических лиц «Ассоциация управляющих и сервисных компаний Казахстана», созданный в 2012 году как объединение управляющих и сервисных компаний республики. Его целью является повышение эффективности функционирования системы управления и обслуживания многоквартирными жилыми домами;

- ассоциация предприятий по водоснабжению и водоотведению РК «Казахстан су арнасы», в которую входят водоканалы городов Астана и Алматы, областных центров, городов областного подчинения, проектные и изыскательные организации, др. предприятия сферы водоснабжения и водоотведения. Ее основной целью является представление и защита прав и законных интересов предприятий по водоснабжению и водоотведению в государственных органах, общественных и других организациях на территории Казахстана и за его пределами.

До сегодняшнего дня на государственном уровне бурно обсуждался вопрос создания Фонда развития ЖКХ, как существует в России, но он не был одобрен, так как все функции и средства уже предусмотрены Программой.

Информационно-аналитическое обеспечение считается необходимой для дальнейшего повышения конкурентоспособности отрасли ЖКХ, так как, со временем увеличивается потребность в качественных информационно-аналитических услугах. А также, для эффективного управления отраслью ЖКХ, привлечения долгосрочных инвестиций необходимо повышение уровня информационной прозрачности, ужесточение контроля над целевым назначением инвестиций. В этой связи, Программой было предусмотрено создать информационно-аналитической системы мониторинга и контроля ЖКХ, что в итоге была создана регулярно обновляемая база данных о состоянии систем и объектов жилищно-коммунального хозяйства. А также, с 2011 года выпускается статистический сборник ЖКХ, что дает возможность аналитикам или заинтересованным получать информацию по развитию ЖКХ. Кроме того, для обеспечения информационной открытости и доступа к широкому кругу информационных ресурсов были созданы информационно-аналитические порталы основных институтов, как Агентства РК по делам строительства и ЖКХ, КазЦентр ЖКХ.

Что касается законодательной базой, которая является одним из главных институциональных основ развития ЖКХ, то на текущий момент правоотношения участников рынка ЖКХ урегули-

рованы не в полной мере. Вместе с тем, государственное регулирование сферы ЖКХ не соответствует текущим реалиям и не направлено на стимулирование повышения эффективности ЖКХ, снижение удельных эксплуатационных затрат, внедрение инновационных технологий.

Надо отметить, что жилищно-коммунальный комплекс охватывает очень многих отраслей экономики и непосредственно влияет на уровень социально-экономического развития страны, а это подразумевает, что требуется колоссальная работа по совершенствованию нормативно-технических документов. На сегодняшний день сфера ЖКХ регулируется более 200 нормативно-техническими документами. Учитывая, что с каждым годом появляются новые технологии, вносятся какие-то изменения в законодательство в сфере ЖКХ, планировалась по Программе применять необходимые мероприятия. В этом направлении Агентство по делам строительства и ЖКХ, КазЦентр ЖКХ совместно с территориальными и отраслевыми исполнительными органами, заинтересованными юридическими лицами в сфере ЖКХ ведут работу активно. По данным КазЦентр ЖКХ, в этом году перерабатывается 20 нормативов и планируется ежегодно по 20-30 нормативов перерабатывать, чтобы хотя бы каждые 10 лет в Казахстане вся нормативная база ЖКХ обновлялась.

По формированию эффективных форм управления жилищным сектором, который является одним из направлений совершенствования институциональной основы развития ЖКХ, Программой предусмотрены следующие мероприятия, по которым ведется определенная работа:

- проведение мероприятий по регистрации объектов кондоминиумов;
- внесение предложений по совершенствованию деятельности жилищных инспекций, в том числе путем расширения их полномочий; по разработке Типового положения о жилищных инспекциях; по механизму проведения аттестации руководителей органов управления объектами кондоминиума; по выработке новых механизмов кредитования капитального ремонта объектов кондоминиума, в том числе, через систему строительных сбережений, использования накопительной системы, и жилищной помощи как возвратных гарантированных средств; по обеспечению правовой основы по вопросам: управления многоквартирных жилых домов; регистрация объектов кондоминиума; страхования жилого имущества;
- реализация «пилотного» проекта по созданию управляющей компании в одном из городов Казахстана;
- определение уровня качества предоставляемых населению коммунальных услуг [2].

Особо хочется подчеркнуть, что в этом году проводился республиканский Конкурс «Лучшая организация по управлению объектом кондоминиума», организованная с участием АО «Казахстанский центр модернизации и развития ЖКХ», целью которого, являлась пропаганда успешного отечественного опыта по управлению и содержанию многоквартирными домами. А также, в течение года, начиная с ноября 2011 года, проводилась республиканская акция «Формирование эффективного собственника плюс энергосбережение – основа успешной модернизации ЖКХ [3].

Подводя итог по вышесказанному, надо отметить, что по запланированным мероприятиям совершенствования институциональной основы развития ЖКХ ведутся работы, и результаты которых уже видны. Но, к сожалению, достигнутые результаты являются мизерными в сравнении с проблемами накопившимся в сфере ЖКХ за долгие годы, и для решения которых требуются время, деньги и желания всех субъектов рынка ЖКХ. К сожалению, сознания жителей пока недостаточно созрели как для самого главного заинтересованного лица в развитии ЖКХ. Как известно, если заинтересованное лицо не будет знать свои права и обязательства, а также, равнодушно относиться к происходящему, то положительных эффектов от проводимых мероприятий не будет.

Таким образом, в целях достижения положительного результата реализации Программы, кроме проводимых мер, необходимо активно проводить разъяснительные работы, не только среди хозяйствующих субъектов рынка ЖКХ, но и среди населения. Для этого можно транслировать специальную передачу на телеканале, где будут обсуждаться вопросы ЖКХ, и которую смог бы увидеть каждый житель страны и в городе, и в поселках, так как у не каждого есть возможность доступа к интернету, и к периодическим изданиям.

Литература

1. Программа модернизации жилищно-коммунального хозяйства до 2020 года. – №1146.
2. Управление проектами в строительстве: Учебн. пособие / С.В. Евтеев, В.П. Еременко, Е.И. Рыбнов, В.П. Фролов / Под ред. В.П. Фролова. – СПб.: СПб ГАСУ, 2008.
3. Асаул А.Н. Экономика недвижимости (II издание). – М.: Издательство АСВ, 2008.



UDC: 321:33.322(574)

A.N. Orazbekova, master student

Scientific advisor: N.A. Kurmanov, PhD, docent

KazUEFIT

STATE PROGRAMS OF REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Challenges of time it is permanent impose new requirements to participants of world economy, irrespective of level of their development and the place taken in it. In due time one of such challenges for our country, as well as for all countries of former “authoritarian regime”, there was an urgent need of “industrial jump” in case of a shortcoming own financial resources. And for the solution of such complex challenge it was important competent to build process of inclusion of national economy in the global capital market and, thereby, to have an opportunity to solve the national economic problems by means of foreign investments.

On modern stage the country faces new challenges requiring new solutions and component policy of high-level leaders, but attraction of foreign capital especially in the form of direct foreign investments (DFI) remains and grows to the present days.

For Kazakhstan task of long-term sustainable development from the very beginning was implemented by means of massive attraction of the foreign capital. Focus on attracting direct foreign investment has been made in all strategic documents of the country: in the “Kazakhstan-2050” Strategy, the Strategic Development Plan of Kazakhstan till 2020.

In the Strategy “Kazakhstan-2050” the President noted the following: “Kazakhstan from the beginning has become a leader in the volume of attracted direct CIS foreign investment per capita, Kazakhstan should become a regional magnet for investment. Our country has become the most Eurasia attractive place for investment and transfer of technologies”.

The new program of the President “Nation Plan – 100 concrete steps to implementation of the five institutional reforms” the Head of State also spoke about the need and the importance of direct foreign investments. Priority form of attracting DFI in the present stage is the creation of joint ventures and attracting “Anchor” investors in Kazakhstan also should be involved in high-tech DFI. Of course, for the country direct foreign investments are a much more than the inflow of foreign capital – it is also necessary influx of good international experience, knowledge and skills, equipment and technology, and other benefits.

The purpose of the state support of direct investments is creation of the favorable investment climate for ensuring the accelerated development of production of goods, works and rendering services in priority sectors of economy which list affirms the President of Kazakhstan.

In the course of goal achievement of RK solves the following problems:

- Implementation of new technologies, advanced equipment and know-how.
- Saturation of the domestic market by high-quality products and services.
- State support and stimulation of domestic producers.
- Development of export-oriented and import-substituting productions.

- Rational and complex use of a source of raw materials of RK.
- Implementation of modern methods of management and marketing.
- Creation of new workplaces.
- Implementation of system of continuous training of a local personnel, increase in level of their qualification.
- Providing intensification of production.
- Improvement of the surrounding environment.

State regulation of investing activities from production line items is performed in the form of capital investments and conducted by RK public authorities, it is specific – costs for installation and construction works in case of construction of buildings and constructions; acquisition, installations adjustment of machines and equipment; project – prospecting works; content of directorate of the entity under construction; preparation and retraining of personnel; costs on withdrawal of the parcels of land and resettlement in connection with a construction, etc.

In the statistical recording and the economic analysis real investments call also the equity forming. Net investments include the following elements:

- investments into fixed capital;
- costs for capital repairs;
- investments on acquisition of the parcels of land and objects of environmental management;
- investments into intangible assets (patents, licenses, software products scientifically – research it is also pilot – design developments etc.);
- investments into replenishment action of material current assets.

The main place in the structure of capital investments constituting hold investments in fixed assets, the scope of which includes the cost of new construction, reconstruction, expansion and modernization of existing industrial, agricultural, transportation, trade and other businesses, the cost of housing, cultural – domestic construction.

Investments as an economic category have a number of important functions, without which normal development of the economy of any state. Investments at the macro level are the basis of:

- to implement the policy of expanded reproduction;
- to speed up STP, improve the quality and competitiveness of domestic products;
- for the structural adjustment of social production and a balanced development of all sectors of the economy;
- to create the required raw materials industry base;
- for public works, development of public health, culture, higher and secondary schools, as well as to solve other social problems;
- to alleviate or solve the problem of unemployment;
- to protect the environment;
- for the conversion of the military-industrial complex;
- to ensure the defense capability of the state and the solution of many other problems

For economy of RK which already long time is in a condition of an economic crisis investments are necessary, first of all for its stabilization, revival and rise. Investments into production, into new technologies help to survive with tough competitive struggle (both on internal and in the foreign market), given the chance of more flexible price regulation on the products etc.

In macroeconomic scale today's welfare is result considerably of yesterday's investments, in turn; lays the foundation of tomorrow's gain in productivity of work and higher welfare. We constantly are "at the crossroads" – between consumption today's and tomorrows. Then made today we will preserve the most part and we invest, that will be at us more than an opportunity to consume tomorrow. On the contrary, the more today's resources we use on consumption, the less at us will be chances of higher level of requirement tomorrow.

Investments play an extremely important role and at the micro level. At this level they are necessary, first of all for achievement of the following purposes:

- expansions and development of production;

- non-admissions of an excessive moral and physical deterioration of fixed assets;
- increases in technological level of production;
- improvement of quality and ensuring product competitiveness of the specific entity;
- implementation of nature protection actions;
- acquisitions of securities and investment of capital in assets of other entities.
- Providing intensification of production.
- Improvement of the surrounding environment.

Ultimately, they need to ensure the normal operation of the business in the future, a stable financial position and profit maximization.

Thus, the investment is a major economic categories and play an important role at both the macro and micro levels, primarily for simple and expanded reproduction, structural reforms, maximize profits, and on this basis to solve many social problems.

But due to the general economic uncertainty, high inflation, higher interest rates on loans in excess of the level of profitability of enterprises, in recent years, the volume of capital investments and capital construction declined sharply, that did not help, but on the contrary, aggravated the economic situation of the country.

Status of investment activities in the country characterizes the dynamics of the following indicators:

- the total investment;
- the share of investment in gross domestic product (GDP);
- the share of real investment in total investment;
- the total amount of direct investments;
- the share of real investments made in fixed assets and others.

International legal regulation of foreign investment consists of bilateral and multilateral international agreements. In addition, a major role in the unification of common approaches of the national legislation of various States international organizations of the UN system to play a foreign investment regulation, various universal and regional international organizations, a number of documents that had a great influence on the legal regulation of foreign investments within these organizations

The component of international legal regulation of foreign investments is constituted by bilateral agreements about encouragement and mutual protection of investments. As a rule, bilateral agreements determine investments as:

- 1) property in the form of personal and real estate, and also other property rights, such as the mortgage rights and the rights of pledge;
- 2) rights to equity and other forms of participation in the companies;
- 3) a right to claim on the money used for creation of economic values or the services having economic value and connected with investments;
- 4) the intellectual property rights, including, in particular, the rights to inventions, technology, a know-how, industrial designs and trademarks;
- 5) all other rights and property which are recognized investments according to the legislation of the country in the territory of which they are performed.

Some bilateral agreements include in a concept of investments also the rights to a business activity and concessions, including the rights concerning investigation, development, production or operation of natural resources.

It is undoubted that value of bilateral agreements consists also in the guarantees containing in them which are mutually provided by the agreeing countries to investors of these countries.

So, in the agreements on encouragement and protection of investments signed by Kazakhstan contracting parties provide to investors on a mutual basis a most favored nation treatment or a national treatment. In each specific situation the investor has an option of one of these two modes.

In the construction of the mechanism of state regulation of investment processes necessary to identify three main aspects:

1. The direct effect (tax budget, finance and credit, administrative regulation).
2. The investment guarantees.

3. The provision of information, consulting, marketing and other government support.

All aspects of state regulation of investment processes assume impact not only on a public sector, but also creating favorable conditions for a long-term investment and effective use of a private equity.

The mechanism of direct impact of the state shall align interests of various hierarchical levels and accounting entities of various patterns of ownership and shall turn on the following blocks:

- the economic levers and organization-legal measures promoting rational distribution and effective use of centralized capital investments (from state and local budgets);

- the economic mechanism of fixing of financial base of investing activities at the regional level;

- the economic mechanism of creation and effective functioning of the market of investments including own means of the entities and organizations of all patterns of ownership, a free money of the territories and accumulating of the population, the foreign equity, return of the national equity from abroad.

References

1. «План нации – 100 шагов по реализации пяти институциональных реформ» Президента Н. Назарбаева 20 мая 2015 года.

2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2000.

3. Бабаева Б.С. Эффективность иностранных инвестиций в Казахстане: состояние и пути повышения. – Алматы, 2004.

4. Баталов А. Правовое регулирование инвестиционной деятельности в Республике Казахстан // Международный деловой журнал KAZAKHSTAN. – 2003. – №1.

5. Сапаров А.Е. Стратегия регионального инвестиционного программирования в РК. – Алматы, 2015.

6. Мамырова М.К. Эффективность инвестиций в промышленном производстве: Моногр. – Алматы, 2009.



УДК 338.431:303.43:330.131.7

Ж.Б. Оспанова, магистрант специальности «ГМУ»

Научный руководитель: **А.Ж. Самбаева**, PhD, ст. преподаватель
КазУЭФМТ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Развитие экономики любого государства основана на одновременном совершенствовании технологии производства и технологии управления. На современном этапе одним из важнейших факторов и источников экономического развития является инновационная деятельность.

В условиях глобализации мировой экономики Казахстана сталкивается с рядом проблем: незначительная интеграция с мировой экономикой, неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, общая техническая и технологическая отсталость предприятий, отсутствие действенной связи с производством, несоответствие менеджмента задачам адаптации экономики к процессам глобализации и переходу к сервисно-технологической экономике.

Для решения данных проблем Казахстану предстоит построить конкурентоспособную экономику, основанную на знаниях, способную стать фундаментом общественного благосостояния.

Принятая Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы нацелена на достижение устойчивого развития страны, при этом инновации определены как основной фактор, определяющий конкурентоспособность национальной экономики; полноценное использование инноваций для дальнейшего развития экономики [1; 18 с.].

Инновации стали важнейшим фактором экономического развития, основой конкурентоспособности фирм, национальных экономик.

Инновационной можно считать такую экономику, в которой знания позволяют генерировать непрерывный поток нововведений, отвечающий динамично меняющимся потребностям, а часто и формирующий эти потребности.

Оценка складывающейся ситуации приводит к выводу о появлении новой комбинации традиционных экономических ресурсов, и к пониманию того факта, что все они утрачивают свой прежний статус. Если ранее говорили о четырехсекторной структуре национальной экономики, то в настоящее время выделяют шесть секторов.

В перспективе в Казахстане необходимо формирование инновационной, посткризисной экономики, основанной на использовании знаний, приобретающей черты интеллектуальной экономики, создающей возможности для практического применения интеллектуального капитала человека в развитии наукоемких производств, обеспечивающих переход к шестому экономическому укладу.

Современные тенденции развития национальной экономики в условиях глобализации обуславливают необходимость выработки стратегической модели социально-экономического развития Республики Казахстан в контексте мирового инновационно-инвестиционного опыта.

Данная модель предполагает высокую концентрацию производства, научно-технических знаний и новых технологий. Так, в развитых странах на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, подготовке кадров, организации производства, приходится около 70% прироста валового внутреннего продукта.

Создание данной модели основывается на применении характерных для нее инструментов, в том числе в сфере государственной поддержки.

Необходимо отметить, что в Казахстане заложены основы кластерных структур. Первые обозначенные кластеры представляют новую точку зрения на развитие национальной экономики, экономики региона или города, раскрывают новые возможности, которые нацелены на повышение конкурентоспособности экономики в целом.

Кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, они направлены на достижение конкурентных преимуществ в условиях глобализации экономики.

По опыту зарубежных государств, взаимодействие целых групп отраслей внутри кластеров способствовало росту занятости инвестиций и ускорило распространение передовых технологий в национальной экономике.

Создание и развитие технопарков и технополюсов представляется важнейшими элементами современной структуры рыночной экономики, как симбиоз науки, образования, производства и бизнеса, как новые организационные формы сращивания предприятий, инновационных компаний, вузов, государственных и муниципальных учреждений в единую систему.

В реализации Стратегии индустриально-инновационного развития важную роль должна сыграть наука Казахстана. Предполагается проведение активной государственной научной и инновационной политики, осуществление структурных преобразований в науке, повышение объема государственного финансирования фундаментальных и прикладных исследований.

В целом Казахстан сегодня характеризуется как приоритетный регион для инвестиций, здесь созданы все условия для зарубежных инвестиций, политическая стабильность, динамичное развитие экономики.

Современная экономика обладает достаточно широким набором инновационных инструментов обеспечения эффективности ее деятельности одним из которых, является венчурное предпринимательство. Венчурное предпринимательство действует в разных отраслях и сферах производства, в том числе и традиционных.

История развития венчурного капитала в Америке насчитывает уже полвека. Возникнув еще в 1950-е гг, он стал типичной формой хозяйствования в 1970-1980-х гг.

Для американской инновационной модели экономического развития характерна ставка на мелкие венчурные фирмы, деятельность которых поддерживается государством с помощью целой системы льгот, налоговых стимулов. Государство играет активную роль в общей координации научно-исследовательских работ, в реализации широкомасштабных программ развития НИОКР и поощрения частных компаний.

Активное участие государства США в инвестиционном обеспечении инновационной модели экономического развития основано на единстве следующих постулатов:

- научные знания есть ключ в будущее;
- высокие технологии являются двигателем социально-экономического развития;
- ответственность правительства заключается в поощрении науки и технологий.

Япония занимает второе место в мире после США по уровню развития науки и технологий. В Японии с середины 1980-х годов мелкие инновационные фирмы с венчурным финансированием также стали рассматриваться в качестве источника инновационной модели экономического развития [2; 124-132 с.].

Основными участниками современного инновационного инвестирования в стране выступают финансово-промышленные группы инвестируют средства преимущественно в прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Евросоюз, являющийся конкурентом США и Японии в сфере инновационной деятельности, к приоритетным направлениям исследований относит:

- науки о жизни, в том числе генетику;
- биотехнологии в сфере здравоохранения;
- борьбу с серьезными заболеваниями;
- нанотехнологии, новые устройства и производственные процессы;
- авиацию и космос, устойчивое развитие экологической системы.

Однако в отличие от США, Японии и Великобритании в большинстве европейских стран несколько иной тип инновационной модели экономического развития и его инвестиционного обеспечения, в том числе и в венчурной форме.

Так, во Франции и Германии главную заботу о нововведениях берут на себя крупнейшие фирмы, национальные гиганты.

Они держат под контролем все фундаментальные (или лицензионные) технические и технологические стадии инновационных процессов.

Анализ экономического развития в развитых странах, добившихся успехов в реализации нововведений, выпуске и экспорте наукоемкой продукции, позволяет выделить некоторые направления-векторы инновационного развития.

Во-первых, это использование зарубежного научно-технического потенциала и перенесения нововведения в собственную экономику.

Во-вторых, заимствование, состоящее в том, что, располагая дешевой рабочей силой и используя часть собственного научно-технического потенциала, осваивается выпуск продукции, производящейся ранее в развитых странах, с последующим наращиванием кадров инженерно-технического сопровождения производства.

В этой ситуации требуется партнерское взаимодействие государственной и корпоративной форм собственности.

Такая стратегия принята в Китае и в ряде стран Юго-Восточной Азии при создании конкурентоспособной автомобильной промышленности, высокоэффективных средств вычислительной техники, бытовой электроники.

В-третьих, наращивание и использование собственного научно-технического потенциала, что позволяет создавать новый продукт, высокие технологии, реализуемые в производстве и в социальной сфере.

Следовательно, Казахстану предстоит интегрировать существующие вектора в единую стратегию инновационной модели экономического развития и роста, способные не только обеспечить освоение значительных ресурсов, но и серийно реализовать проекты высоких технологий. Научно обоснованная стратегия инновационного экономического развития и роста Республики Казахстан должна стать комплексной и системной, включающей структурную, промышленную, научно-техническую, инвестиционную и внешнеторговую политику как необходимые предпосылки для обеспечения прочной стабилизации, устойчивого развития и эффективного функционирования отечественных товаропроизводителей [3; 88 с.].

На рисунке представлена авторская стратегическая модель социально-экономического развития Республики Казахстан. Модель представляет собой блок-схему взаимодействия социально-экономических факторов и разработано на основе методологического подхода построения инновационной модели структурной перестройки экономики Республики Казахстан, в которой предусмотрено преобладание производства высокотехнологической продукции и формирование эффективной системы использования знаний, а также составляющих и взаимосвязей в ранее созданной модели инновационно-ориентированного экономического развития.

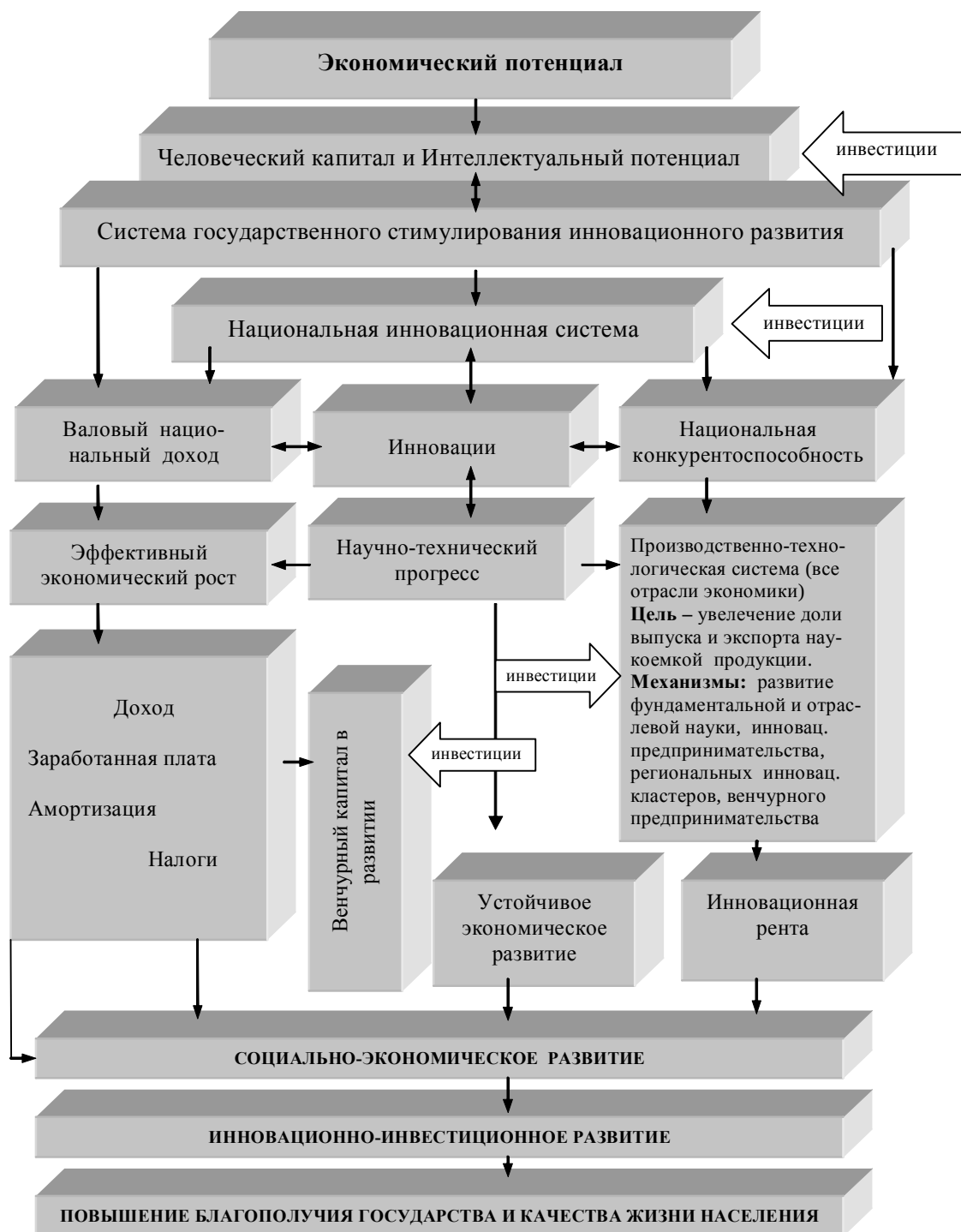


Рис. – Стратегическая модель социально-экономического развития Республики Казахстан

В разработанной модели основными компонентами являются экономический потенциал, человеческий капитал и интеллектуальный потенциал общества, государственная система стимулирования инновационно-инвестиционно экономического развития, национальная инновационная система, инновации, конкурентоспособность, научно-технологическая система, включающая все отрасли экономики, инвестиции и др.

В результате реализации стратегии инновационно-инвестиционного экономического развития растут благополучие государства и улучшает качество жизни населения.

Рассмотрим отдельные компоненты разработанной модели.

Экономический потенциал страны является базовым компонентом модели. Это ресурсы страны, которые свидетельствуют о способности национальной экономики производить конкурентоспособные товары и услуги, а также инициировать и реализовывать прогрессивное развитие общества для обеспечения стране достойного места среди других государств.

Научно-технический потенциал должен выполнять важную роль в инновационно-инвестиционном экономическом развитии. Однако, степень реализации научно-технического потенциала потенциала и инновационного зависит от благоприятных экономических и правовых условий.

Национальная инновационная система предназначена для объединения усилий государства организаций науки, научно-технической образовательной сфер, государственных и негосударственных институтов инновационной направленности с целью превращения знаний и инноваций в ключевые факторы в экономическом росте [4; 10-21с.].

В настоящее время существуют три подхода в понимании НИС: как совокупности институтов, деятельность которых направлена на генерирование и диффузию инноваций, где акцент делается на коммерциализацию, повышение практической отдачи от науки; как комплекс связанных экономических механизмов и видов деятельности, которые обеспечивают поддержку нелинейной модели инновационного цикла, в котором двужущие силы инновационных процессов не задействованы, как часть национальной экономической системы, нацеленной на внедрение инновационных процессов в поступательное развитие экономики. Для ее реализации требуется формирование адекватной экономической атмосферы, благоприятной для инноваций социального климата [5; 115-137 с.].

НИС в Республике Казахстан пока только формируется и находится на первом этапе становления. Важно успеть вовремя приступить также к формированию и развитию региональных инновационных систем, которые могут развиваться параллельно с национальными НИС, что увеличит темпы повышения национальной конкурентоспособности.

Если вспомнить М. Портера, по мнению которого «современная конкурентоспособность зависит от производительности, а не от доступа к входным ресурсам или масштабов отдельных предприятий»

Научно-технический прогресс является важнейшим средством решения задач инновационного развития.

Система государственного стимулирования инновационного развития формируется, исходя из целей политики развития науки и инновационной сферы, определяемых государством.

В заключении отметим, что на данный момент Республика Казахстан значительно отстает по уровню экономического развития от развитых технологически-конкурентоспособных стран. В связи с этим, особое значение приобретает создание эффективного механизма концентрации научно-технических и финансовых ресурсов на проведение целенаправленной политики структурной перестройки национальной экономики, а также посредством участия Казахстана в крупномасштабных международных инновационных проектах.

Как нам всем хорошо известно, в последние годы Казахстан добился значительных успехов в количественных показателях экономического роста, что позволило государству войти в пятидесятку развитых стран в рейтинге глобальной конкурентоспособности мировых экономик. И это не предел. Также намечен курс по вхождению в клуб тридцати наиболее развитых стран мира. Вхождение в элитарный клуб развитых государств мира предполагает переход от индустриальной к постиндустриальной стадии развития, отход от углеродной к «зеленой» экономике, динамичный рост, основанный на создании благоприятного инвестиционного и инновационного климата.

Литература

1. Назарбаев Н.А. «Стратегия независимости». – Алматы: Атамұра, 2010. – 312 с
2. Манцев О. Венчерное предпринимательство: Мировой опыт и отечественная практика // Вопросы экономики. – 2014. – 124-132 с.
3. Сабден О. Повышение конкурентоспособности человеческого капитала в Республики Казахстан // Формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала в Казахстане. – Алматы: Институт экономики. – 2012. – 88 с.
4. Моргунов Е.В. Национальная государственная инновационная система: сущность и содержание. – 2014. – 10-21 с.
5. Денисов В.А. Концепция социально-экономического развития в условиях глобализации. – 2014. – 115-137 с.



УДК 338.1

Н.Д. Өтемуратова, магистрант специальности «ГМУ»

Научный руководитель: Л.Н. Бурлаков, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ТРЕХСЕКТОРНАЯ МОДЕЛЬ КЛАСТЕРНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ – НОВАЯ ФОРМА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Проблема формирования кластеров для инновационного развития и повышения конкурентоспособности экономических систем является актуальной задачей для развития компаний и применения новых форм управления. В основе кластерного подхода находится понятие «кластер», по форме представляющий собой организацию соседствующих взаимосвязанных компаний и способствующих повышению их совместной конкурентоспособности. При планировании кластерных экономических систем можно использовать модель трехсекторной экономики (поставщики, производители и покупатели) и связанных с ними организаций (учебные заведения, научно-исследовательские институты и центры, органы государственного управления).

Использование математических моделей и современных информационных технологий в управлении позволяет решить проблемы распределения инвестиционных ресурсов и перераспределения трудовых ресурсов. Новая форма управления в кластерной трехсекторной модели экономики, позволяет адекватно отражать процессы воспроизводства экономики, в которой три агрегированных продукта (предметы труда, средства труда и предметы потребления). Каждый из трех секторов производит свой продукт: материальный (нулевой) – предметы труда, фондосоздающий (первый) – средства труда, потребительский (второй) – предметы потребления. За каждым сектором закреплены основные производственные фонды (ОПФ), а трудовые ресурсы и инвестиции могут перемещаться между секторами.

Источником экономического роста и повышения конкурентоспособности кластерных экономических систем в условиях нестабильной внешней среды является ресурс межличностных отношений, основанных на сотрудничестве между хозяйствующими субъектами. Этот ресурс основан на формировании новых взаимоотношений между субъектами хозяйствования для обеспечения роста фондовооруженности субъектов при распределении инвестиционных ресурсов и перераспределении трудовых ресурсов.

Экономическая теория в последние десятилетия в значительной степени прошла под знаком экономического роста, вызвала к жизни огромное количество исследований, как теоретических, так и эмпирических, одновременно происходили существенные изменения и в характере экономического роста, появились новые явления и процессы. Новые теории появились не на пустом

месте, они возникли во многом на основе и развитии детально разработанной так называемой неоклассической теории экономического роста [1], осуществлена предварительная классификация и составлена общая картина современного состояния теории экономического роста.

Образование кластера – это естественный процесс, он не может быть образован «на пустом месте». В этом его основное отличие от территориальных производственных комплексов и научно-производственных объединений, типичных для плановой экономики. Кластер по возможности учитывает рыночный механизм, он может быть эффективен, только если создан по инициативе и при поддержке самих компаний, которые осознали необходимость создания кластера с целью повышения своей конкурентоспособности.

Важность расположения объектов экономической деятельности в непосредственной близости друг от друга была признана географами столетия назад, но в аналитической и нормативной экономической литературе была подчеркнута лишь в последние десятилетия. Несмотря на то, что главную роль играет частный сектор, ведущие силы, масштабы и последствия кластеризации широко обсуждаются. Многие лица, ответственные за принятие решений, пытались применить ее на практике, результаты этих попыток были различными.

По отношению к кластерной концепции, как на государственном, так и на национальном уровне принимается ряд государственных мер. Это относится к политике, за проведение которой традиционно несут ответственность различные министерства, такой как поддержка промышленности, политика в области науки и технологий, конкурентная политика, политика в области образования и рынка труда, социальная политика.

Кластеризация обычно определяется как процесс концентрации компаний и других действующих лиц в пределах одного географического района, сотрудничающих в конкретной области деятельности и устанавливающих тесные связи, способствующие повышению их совместной конкурентоспособности.

На практике кластерный подход оказался полезным для развития и применения новых форм управления, когда вместо прямого вмешательства используются формы косвенного побуждения. Данный подход основывается на создании сетей и системы институтов, создающих стимулы для вызванного потребностями рынка образования кластеров и восстановления активности существующих кластеров.

Кластеры имеют большое значение, поскольку позволяют компаниям работать более продуктивно и активнее применять инновации, чем, если бы они действовали отдельно. Интерес к кластерам вырос во многих странах, так как они помогают добиваться конкретных целей, а не просто характеризуют экономическую ситуацию.

Сегодня на экономической карте мира преобладают следующие кластеры: в одном месте критическая масса взаимосвязанных отраслей промышленности и институтов – от поставщиков до университетов и государственных органов, которые добились небывалых успехов в определенной сфере деятельности. Самые известные кластеры такого типа находятся в Силиконовой Долине и в Голливуде, но кластеров огромное количество по всему миру.

М. Портер объясняет, как кластеры влияют на конкуренцию тремя основными способами:

- во-первых, они повышают производительность труда расположенных в данном районе предприятий;
- во-вторых, они определяют направление и скорость внедрения инноваций;
- в-третьих, способствуют появлению новых видов коммерческой деятельности в пределах кластера.

Географическая, культурная и институциональная близость обеспечивает компаниям особый доступ, более тесные связи, более достоверную информацию, сильные стимулы и другие преимущества, которые сложно использовать на расстоянии. Мировая экономика, основанная на научном знании, становится более актуальной. Конкурентное преимущество становится все больше связано с местными факторами-знаниями, связями и мотивацией, которые не могут воспроизвести находящиеся на расстоянии конкуренты [2].

В современных экономических условиях, которые характеризуются не только обострением

конкурентной борьбы, но и мировым финансовым кризисом, все большее значение приобретает эффективная инвестиционная деятельность, обеспечивающая повышение конкурентоспособности экономических систем промышленного комплекса как базовых элементов отечественной экономики.

Для создания условий устойчивого экономического роста экономических систем промышленного комплекса в долгосрочной перспективе необходимо рассмотреть теоретические основы формирования перспективной инновационной политики экономических систем, подтвердившие свою жизнеспособность в тех секторах хозяйства, где рациональное применение инвестиционных ресурсов обеспечило наибольший эффект.

В общей стратегии экономического развития экономических систем на первое место выходит инвестиционная стратегия, которая должна быть согласована с ее целями и направлениями и сформирована с учетом разработанного инвестиционно-хозяйственного механизма. Вместе с тем инвестиционная стратегия оказывает существенное влияние на формирование экономической стратегии. Ее целью является расширение масштабов производства и повышение его конкурентоспособности.

Наиболее эффективным, конкурентоспособным и перспективным направлением развития малого предпринимательства является его кооперация с крупным бизнесом посредством формирования кластеров. До сих пор ученые не выявили понятие кластера. М. Портер дает более точное понятие о кластере. Кластер – это устойчивое географически локализованное партнерство, объединяющее производителей, потребителей, университеты и другие структуры; направленное на оптимизацию условий современного развития и рост конкурентоспособности друг друга. Функционирование кластера предполагает наличие вокруг крупного предприятия большого количества малых и средних организаций [3].

Несмотря на то, что это не аксиома, можно выделить следующие критерии, которым должен соответствовать кластер:

Критическая масса предприятий. Необходимо, чтобы они могли извлечь выгоду из динамики конкуренции и сотрудничества, которую подразумевает кластеризация. В зависимости от отрасли промышленности и производимой продукции требуется различное количество предприятий (от 5 до 20). В целом можно сказать, что, если в состав кластера входит менее 15-20 предприятий, он не является значительным кластером.

Критическая масса деятельности. Данный критерий дополняет предыдущий. Минимального количества предприятий недостаточно. Можно ли назвать кластером объединение 20 предприятий, на которых трудятся 40 человек? С другой стороны, разве нельзя назвать кластером объединение 5 предприятий, на которых трудятся 3000 человек и которое производит 30% ВВП.

Сосредоточение предприятий в непосредственной географической близости друг от друга. Часто кластеры определяют на региональном уровне (например, предприятия, производящие обувь в Арагоне), не учитывая тот факт, что они должны располагаться в непосредственной близости друг от друга. Предприятия должны располагаться достаточно близко друг к другу, чтобы добиться всех положительных экстерналий, сделать возможным обмен информацией и социальные связи, вытекающие из феномена кластеризации.

Компании должны конкурировать в одной отрасли промышленности. Технопарк нельзя назвать кластером. Большинство описанных нами преимуществ (обмен технологиями, информацией, специалистами) становятся возможными, только если участники кластера заняты в одной отрасли промышленности или у них много общих черт.

Так как кластер является также социальным явлением, ожидается определенная степень специализации местной экономики в основном виде деятельности кластера. Кластер должен также считаться, по крайней мере, в перспективе, с разнообразными действующими лицами. Важным фактором, который поможет оценить это, будет отрасль промышленности, в которой специализируются участники кластера.

Кластер, как было отмечено выше, это целый комплекс взаимодополняющих друг друга компаний: научно-исследовательских, промышленных и др., которые начинают работать вместе для усиления конкурентных преимуществ конечного продукта.

Существует три сценария построения кластера:

1) «сверху вниз», когда инициатива формирования кластера исходит из центральных или региональных органов власти;

2) «снизу вверх», когда инициаторами реализации кластерной политики выступают местные объединения предпринимателей;

3) «смешанный вариант», когда параллельно применяются оба подхода [4].

Функционирование кластера предполагает наличие вокруг крупного предприятия большого количества малых и средних организаций. Кластер нельзя создать с нуля, так как невозможно заставить взаимодействовать между собой, если им это не будет выгодно. Кластеры направлены на достижение следующих целей:

– снижение издержек за счет эффекта синергии и унификации подходов к вопросам качества, инжиниринга, логистики, информационных технологий и т.д.;

– повышение конкурентоспособности участников кластера за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию;

– обеспечение занятости в условиях реструктуризации крупных предприятий и аутсорсинга [5].

Тесное сотрудничество всех участников в рамках кластера обеспечивает планирование работы объединения на перспективу. Это дает возможность полной загрузки мощностей крупных предприятий, уменьшает производственные издержки, создает единое экономическое и информационное пространство.

Однако для многих малых предприятий, которые отличаются индивидуализмом, тесное сотрудничество в рамках кластера несет в себе определенную опасность утраты самостоятельности и способности к проведению собственной стратегии на рынке. В связи с этим данное партнерство требует более высокого уровня стратегического мышления руководителей малых предприятий. Эффективные кластерные стратегии используют во многих западных странах, построение на базе центров деловой активности, которые доказали свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке.

Следовательно, развитие кластеров и эффективное управление ими дает преимущества, как для власти, администрации, так и для бизнеса, как крупного, так и малого. Преимущества для администрации: увеличивается налогооблагаемая база; появляются возможности для диверсификации экономического развития региона; снижается зависимость от отдельных бизнес-групп.

Преимущества для бизнеса связаны с улучшением кадровой инфраструктуры, появлением инфраструктуры для исследований и научно-технических разработок, снижением издержек для более успешного выхода на мировой рынок.

Литература

1. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с.
2. Портер М.Э. Конкуренция. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Портер М.Э. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 418 с.
4. Современная прикладная теория управления. – Ч. 1. Оптимизационный подход в теории управления / Под ред. А.А. Колесникова. – М: ФЦ «Интеграция». – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 400 с.
5. Эддоус М., Стенсфилд Р. Методы принятия решений. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.



МОТИВАЦИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях рыночной экономики одной из главных проблем в управлении персоналом является поиск результативных способов управления трудом. Решающим фактором эффективности работоспособности сотрудников служит их мотивация.

Само понятие мотивация неразрывно пересекается с проблемой в управлении трудовым коллективом. Новые экономические условия диктуют и новые требования к управлению, которые связаны с образованием нового мышления. Таким образом, целесообразное управление персоналом невозможно представить без понятия мотивации как процесса деятельности.

Мотивация выступает одним из наиболее важных элементов в управлении, так как является определенной причиной поведения сотрудников.

На сегодня для плодотворной деятельности предприятию требуются высококвалифицированные и инициативные сотрудники, которые стремятся от работы получить не только материальное вознаграждение, но и реализовать себя, как личность в трудовом коллективе. Удовлетворить эти качества сотрудника невозможно только благодаря формам материального вознаграждения. Те сотрудники, которые понимают и оценивают смысл своей деятельности, стремятся добиться целей предприятия, в конечном итоге могут получить хорошие результаты. Направить на этот путь сотрудников и есть одна из важных целей мотивации.

Мотивация – это вид управленческой деятельности, задачей которой является разработка и внедрение приемов и методов, способствующих увеличению уровня интересов сотрудников в реализации планов организации.

Мотивация, как функция управления – это процесс, благодаря которому руководитель предприятия может подействовать на работников так, как необходимо, поскольку дальнейшие результаты предприятия во многом зависят от того, насколько качественно и результативно действуют все члены процесса производства. Мотивацию на предприятии можно истолковать как побуждение участников организации к действию [1].

Вследствие чего руководитель предприятия должен выполнять значимую функцию – создавать правильные и эффективные условия мотивации сотрудников и реализовывать их на практике в своем трудовом коллективе.

Мотивация должна эффективно стимулировать каждого участника производственного процесса на выполнение поставленных перед ним целей и обязанностей. Для любого работника существуют свои методы мотивирования. Поэтому главной задачей является найти, то, что действительно важно и интересно для конкретного человека [2].

На современном этапе развития взаимодействие между работниками и предприятием строится на получении экономических результатов. Планируя и организовывая работу предприятия, руководитель определяет, работу во всем предприятии, и то, как и когда отдельный работник должен ее выполнить. Правильно расставленные приоритеты мотивации позволят не только получить хорошие результаты производства, но и активизировать творческий потенциал у работников организации [3].

В настоящее время роль работника как личности очень сильно возросла. Так как в современных условиях рабочий персонал стал более квалифицирован. Каждый работник становится заинтересованным в личном росте и достижении не только своих целей, но и целей организации.

В управлении персоналом мотивация расценивается как процесс, который пробуждает у сотрудников мотив и создает стимул для эффективного и результативного труда.

Цель, которую преследует мотивация, является создание условий, которые направляют на достижение цели с получением максимального результата.

Мотивация, которая использует насильственные методы, не принесет положительных результатов. Система мотивации – это комплекс мероприятий, которые ориентированы на потребности и личные ценности сотрудников. Система мотивации персонала на предприятии – это совокупность мероприятий, которые дают стимул не только выполнять работу, но и желание работать именно на этом предприятии и достигать высоких результатов [7].

В практике управления мотивация труда понесла колоссальные изменения. На протяжении длительного времени считалось, что наилучшим стимулом для плодотворной работы будет материальное вознаграждение. Вследствие чего и сохранялся материальный стимул, а личные качества и интересы сотрудника не учитывались. Это и влияло на качество работы.

Мотивация это движущая сила поведения человека, в ее основе заложено взаимоотношение потребностей, целей работника и мотивы.

В соответствии с Трудовым Кодексом Республики Казахстан одним из средств обеспечения трудовой дисциплины является поощрение подчинённых за качественное исполнение трудовых обязанностей. Законодательно не установлены критерии поощрения и использования их на практике. Работодатель вправе самостоятельно определять виды поощрения, занося их в правила внутреннего трудового распорядка. Порядок использования поощрений сотрудников закрепляется во внутренних приказах работодателя.

В трудовой деятельности предприятие должно руководствоваться следующими принципами мотивирования сотрудников:

1. Справедливости.
2. Законности.
3. Личных достижений и заслуг сотрудников.
4. Сочетание материальных и нематериальных способов мотивации;
5. Установление ответственности за проделанную работу.

Руководство предприятия должно учитывать значимость человеческих ресурсов для предприятия и быть заинтересованно в том, чтобы было, результативное использование и развивался потенциал сотрудников организации. Руководитель постоянно должен улучшать рабочий процесс и стимулирование сотрудников находящихся в его подчинении.

На каждом предприятии существует своя система мотивации сотрудников, которая включает в себя материальное и моральное стимулирование.

На предприятиях существуют такие виды материального стимулирования, как:

1. Увеличение дополнительных премиальных выплат.
2. Для сотрудников, которые непосредственно влияют на объемы реализованного товара, вводят систему премий, которая определяется в процентах от стоимости реализованного товара.
3. Выплата премий за отсутствие проблем затрудняющих работу организации.
4. Оказание материальной помощи сотрудникам, имеющих тяжелую жизненную ситуацию.
5. Выплата премии за внедрение новых путей повышения конкурентоспособности и увеличения дохода предприятия.

Так же для улучшения эффективности и стимулирования трудовой активности работников предприятия могут использовать:

1. Систему штрафов.
2. Отмену премиальных выплат.
3. Компенсацию предприятию за нанесенный ущерб.
4. Увольнение сотрудника в связи с хищением, прогулами.

Но одной из главных составляющих материального стимулирования сотрудников организации является заработная плата. Система заработной платы на предприятии установлена в соответствии с действующей структурой управления предприятием.

Заработная плата сотрудников организации устанавливается в соответствии с трудовым договором и зависит от занимаемой должности. Заработная плата каждого сотрудника организации

не ниже минимальной заработной платы установленной в Республике Казахстан.

На предприятиях в системе повышения стимулирования сотрудников может быть использована система премий, которую предприятие устанавливает самостоятельно. Размер премии зависит от выполненных показателей, либо устанавливается руководством [4].

Периодичность выплаты премий определяется особенностями производства и труда, характером предоставляемой продукции или услуг.

Выплаты премии сотрудникам производятся в соответствии с приказом директора.

Для более совершенной системы материальной мотивации на предприятиях могут быть дисциплинарные меры воздействия на сотрудников. То есть, это перечень мер недоработок, за которые и применяются дисциплинарные взыскания:

1. Невыполнение показателей, для которых установлена своя система контроля.
2. Просчет в рабочем процессе.
3. Нарушение техники безопасности и пожарной безопасности.

За каждое из этих нарушений существуют свои меры воздействия:

1. Полное или частичное лишение премии.
2. Штраф.

Также предприятия могут применять на практике систему доплат к тарифным ставкам и окладам. К таким доплатам относятся:

1. Доплата за совмещение должностей.
2. Доплата за выслугу лет на предприятии (доплата определяется от продолжительности стажа работы на данной организации).
3. Единовременная материальная помощь сотрудникам при уходе в отпуск.
4. Сотрудницам при рождении ребенка.

На современных предприятиях руководители мало обращают внимание на систему морального стимулирования, полагая, что работника интересует только материальная сторона его работы. Но современный человеческий ресурс устроен так, что для него стали важны не только материальные аспекты, но и то, как относятся на предприятии к его личным интересам и качествам. Сотрудник стремится получить моральное удовлетворение за проделанную работу. Трудовое законодательство предусматривает меры такого поощрения, которые способствуют максимальному и эффективному достижению целей организации.

Предприятия используют следующие методы моральной мотивации:

1. Поощрения руководством.
2. Дисциплинарные взыскания.

Поощрение определяется как моральное признание сотрудника, который добился максимальных результатов в своем труде. Руководство самостоятельно устанавливает меры поощрения используемые для того или иного сотрудника. Мера поощрения зависит от значимости проделанной работы, занимаемой должности и не было ли у данного сотрудника каких-либо дисциплинарных взысканий.

К поощрениям, применяемым руководством относятся:

1. Объявление благодарности.
2. Награждение почетной грамотой.
3. Представление к званию «Лучший сотрудник месяца».
4. Повышение работника в должности.
5. Досрочное снятие дисциплинарного взыскания.

Каждому руководителю нужно учитывать и просчитывать всю систему морального стимулирования. Чтобы данная система не была однообразной, нужно постоянно вносить корректировки с учетом рабочей обстановки.

Руководитель должен четко знать потребности своих подчиненных. Потребности работников имеют свойство постоянно меняться, поэтому систему морального поощрения нужно постоянно совершенствовать [5].

Для получения более совершенной системы мотивации, на предприятии применяется такой метод, как дисциплинарные взыскания.

На предприятии предусматриваются такие дисциплинарные взыскания, как:

1. Замечание.
2. Выговор.
3. Увольнения с занимаемой должности по соответствующим основаниям.

Установленный порядок использования такого рода взысканий служит гарантом ответственности сотрудников за выполняемую ими работу.

Также на предприятии стараются создавать благоприятную рабочую атмосферу в коллективе. Каждый сотрудник должен чувствовать свою значимость и нести в полной мере ответственность за свою работу. Сотрудники в своей работе демонстрируют профессионализм, умело применяют свои знания и навыки на практике.

На сегодняшний день проблема стимулирования работников очень актуальна и многозначительна. Современный руководитель должен постоянно раскрывать потенциал работника, его отличительные качества, которые помогут ему в исполнении своих обязанностей. Каждый руководитель обязан учитывать все качества сотрудников. Выявлять их потребности и удовлетворять их по мере их появления.

Успех предприятия приходит только в том случае если руководитель организации умеет правильно сформулировать цели и задачи для работника, чтобы при этом по максимуму использовался его потенциал.

Только в том случае если руководитель будет четко знать слабые и сильные стороны системы стимулирования, он сможет расставить приоритеты и получить достаточно ценный кадровый состав. Данные мероприятия должны соединить в единое целое систему мотивации, которая не имела взаимодействия между собой. Зная потребности своих сотрудников можно подобрать достаточно точную тактику для управления персоналом.

Литература

1. Переверзев М.П. Менеджмент: Учебник / М.П. Переверзев, Н.А. Шайденко, Л.Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2010. – 288 с.
2. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала / С.А. Шапиро. – М.: Гроссмедиа, 2011. – 224 с.
3. Большаков А.С. Современный Менеджмент: Теория И Практика / В.И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2010. – 416 с.
4. Юнусов А. Система мотивации и ее элементы / Библиогр. // Экономика и право Казахстана. – 2012. – №13. – С. 39-41.
5. Вукович Г.Г. Стимулирование труда персонала как ключевой элемент системы кадрового менеджмента / Г.Г. Вукович // Экономика: теория и практика. – 2012. – №3 (27). – С. 66-72.



ӘОЖ 304.4:330.101.22

А.Ж. Рахман, «Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: **М.Ж. Нуркенова**, PhD, аға оқытушы
ҚазЭҚХСҮ

ӘЛЕУМЕТТІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМДЫ БАСҚАРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Әлеуметтік инфрақұрылым – материалдық игіліктерді ұдайы өндіру (қызметтер көрсету) үдерісін және халықтың қалыпты тұрмыс жағдайын қамтамасыз ететін салалар тобы. Оған тұрғын үй, әлеуметтік-мәдени мақсаттағы нысандарды салу және пайдалану, бөлшек сауда, қоғамдық тамақтандыру, денсаулық сақтау, білім беру, т.б. жатады. Әлеуметтік инфрақұрылым материалдық

игіліктерді тікелей жасамайды. Бірақ онсыз өндірістік үдеріс не жетілдірілмеген болады, не мүлде мүмкін емес. Әлеуметтік инфрақұрылым өзінше бір жүйелік түзілім ретінде материалдық-тұрмыстық, әлеуметтік-сауықтыру, рухани-білім беру, коммуникациялық және әлеуметтік-экономикалық жүйе тармақтарынан құралады. Материалдық-тұрмыстық тармақты жүйеге тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық, тұрмыстық және сауда қызметін көрсету, қоғамдық тамақтандыру жатады. Бұл тармақты жүйе негізінен халықтың материалдық-тұрмыстық және табиғи физиологиялық қажеттерін қанағаттандырады. Әлеуметтік-сауықтыру тармақты жүйесі денсаулық сақтау мекемелерін, спорт ғимараттарын, туристік ұйымдарды қамтиды. Рухани-білім беру тармақты жүйесі халықтың танымдық, рухани қажеттерін (білім алу, мәдениет, өнер) қанағаттандыруға бағдарланған. Коммуникациялық тармақты жүйе жолаушы көлігі және халыққа байланыс қызметін көрсету аясын қамтиды. Әлеуметтік-экономикалық тармақты жүйе халықтың түрлі қызметтер көрсету және қаржы-несие операциялары бойынша қажеттерін (жинақ қассалары, банкілер, құқықтық мекемелер – заңды кеңестер беру, нотариалдық кеңселер) қамтамасыз етеді. Әлеуметтік инфрақұрылымның даму деңгейі: оны дамытуға жұмсалған шығынның шамасымен (материалдық, қаржы және еңбек шығыны); өндірістік-экономикалық көрсеткіштермен (кәсіпорындар мен объектілер торабы мен қуаты, инфрақұрылым дамуының тиімділігі); қол жеткізілген әлеуметтік нәтижелермен (халықтың Әлеуметтік инфрақұрылым игіліктерімен және қызметтер көрсетумен қамтамасыз етілуі, оның объектілері мен мекемелеріне халықтың қол жеткізе алуы) сипатталады.

Әлеуметтік инфрақұрылым – халықтың күнделікті тіршілігін қамтамасыз етуге қызмет ететін салалар (кәсіпорындар, денсаулық сақтау, ағарту, мәдениет, тұрмыстық қызмет ету орындары) жиынтығы болып табылады. Соның ішінде мүмкіндігі шектеулі балаларға көмек көрсету орталықтарындағы жұмысты басқару мәселелері. Әр адам қайталанбас тұлға болып есептеледі, сондықтан адам адамгершілік, тұрғылық қарым-қатынасқа құқылы. Әлеуметтік ортаға енгізу әлеуметтік қатынастың жалпы жүйесіне және баланың өз жағдайына қарай білім алу ортасына мүмкіндігі шектеулі балалардың әлеуметтік бейімделуін қалыптастыру.

Мүмкіндігі шектеулі баланы қоғамға енгізудің қиындығы, бір жағынан бала дамуындағы дене және психологиялық ауытқулары болса, екінші жағынан әлеуметтік жүйенің дұрыс қалыптаспағандығы, мүмкіндігі шектеулі баланың қалыпты өмір сүруіне кедергі келтіреді. Әлеуметтенудің мәні адамның қоғамға бейімденіп, жекеленуі болып табылады. Тұлғаны әлеуметтендіруде тек қана қоғам емес, ең бірінші әрбір адам белсенді рөл атқаруы тиіс. Мүгедек бала еркіндікті, әлеуметтік интеграцияны қамтамасыз ететін ортада толыққанды және лайықты өмір сүруіне көмектесетін ерекше күтім, білім және қажетті дайындық алуға құқылы.

Мемлекет тарапынан көмек қажет ететін балалар категорияларының негізгі көрсеткіші – балалардың әлеуметтік статусын анықтау болып табылады. Балалар мәртебесін анықтау құқықтық нормативтерге сүйене отырып өте мұқият қаралуы керек. Мүмкіндігі шектеулі мүгедек балалардың әлеуметтік статусын құрайтын бірнеше критерийлер белгілі: денсаулық, жетім қалу, мінез-құлық ауытқушылығы, қатігездік таныту экологиялық аймақта қоныстану, отбасы өмірінің деңгейі, «әлеуметтік тәуекел» отбасылары, қараусыз балалар және қаңғыбас балалар.

Денсаулығына байланысты үкімет тарапынан, әлеуметтік қоғамнан қолдау қажет ететін мүгедек балалар санатына мыналар жатады:

- 0-18 жас аралығындағы мүгедек балалар, оларды өзара жасына байланысты топтарға бөледі: 0-3 жас аралығындағы, 4-16 жас аралығындағы, 16-18 жас аралығындағы мүмкіндігі шектеулі мүгедек балалар;

- әлеуметтік мағынадағы ауруы бар балалар: СПИД, туберкулез, нашақорлық, ішкіштік, таксикомания;

- психологиялық ауытқулары бар балалар;

- радиациясы жоғары аймақта тұратын балалар;

- әлеуметтік көмекті қажет ететін балалар қатарына тағы да жетімдер, қатігездік көрген балалар, эксплуатацияланғандар, қаңғыбас, қараусыз балалар.

Мүмкіндігі шектеулі балаларды әлеуметтік ортаға енгізудің негізгі бір факторы, ортаны мүмкіндігі шектеулі баланы қабылдауға дайындау. Мүмкіндігі шектеулі баланы әлеуметтік ортаға

енгізудің екі жолы бар. Бірінші жолы, мүмкіндігі шектеулі баланы қоршаған ортаға бейімдеу. Бұл жолдың кемшілігі . біржақтылығы. Бұл жолмен керекті нәтижеге жету мүмкін емес, әлеуметтену процесі екі жақтылы болуы керек. Бұл дайындық процесінде интеграцияның объектісі ғана емес, сонымен қатар белсенді субъектісі болу керек.

Екінші жолы мүмкіндігі шектеулі баланы әлеуметтік ортаға енгізу дайындығымен бірге, әлеуметтік органы мүмкіндігі шектеулі баланы қабылдауға дайындау. Негізгі факторы да осы.

Мемлекет даму мүмкіндігі шектеулі азаматтардың білім алуына, дамуында ауытқуды түзетуіне және әлеуметтік бейімделуіне жағдай жасауды қамтамасыз етеді. Қазақстан Республикасының азаматтарының денсаулығын қорғау жөніндегі заң құжаттарында айтылғандай, мүгедектер, оның ішінде мүгедек балалар және бала жасынан мүгедектер медициналы.әлеуметтік көмек алуға, оңалтылуға (реабилитация), дәрі дәрмектермен протездермен, протезді.ортопедиялық бұйымдармен, жеңілдік жағдайларда қозғалыс құралдарымен қамтамасыз етілуге, сондай.ақ кәсіби даярлану мен қайта даярлануға құқықтары бар. Л.С. Выготский: «Бала бойындағы кемістігін толықтырудың екі түрлі ерекшелігі бар, оның бірі. Бала психикасының даму шамасына орай тәрбие талаптары, екіншісі. Кемістігін қалпына келтірудегі өз бойындағы ерекшеліктері мен мүмкіндіктері». деп атап көрсетеді. Сондай-ақ ол бала бойындағы кемістікті әлеуметтік жолмен толықтыруға болады деді, ол үшін кемтар балаларға үнемі қамқорлық көрсетіп, оқыту мен тәрбиелеу істерін жүйелі түрде жүргізіп отыру керектігіне ерекше мән берген. Біздің елімізде мүмкіндігі шектеулі, яғни мүгедек, тіл кемістігі бар, көз жанарынан айырылған, аутизмге ұшыраған балаларға деген қоғамда өрескел көзқарас қалыптасқан. Балалардың құқықтары мен мүдделерін сақтау саласындағы ұлттық саясаттың негізгі бағыттарының бірі мүгедек балаларды әлеуметтік оңалту болып табылады, ол мүгедек балалардың тіршілік әрекетінің шектелуін еңсеруі, әлеуметтік мәртебесін қалпына келтіруі, әлеуметтік-тұрмыстық және еңбекке бейімделуі және материалдық тәуелсіздікке қол жеткізуі үшін жағдайлар жасау арқылы жүзеге асырылады. Қазақстан Республикасындағы мүгедектерді әлеуметтік қорғау Қазақстан Республикасының Конституциясымен, Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасындағы мүгедектерді әлеуметтік қорғау туралы» Заңымен және Қазақстан Республикасының басқа да нормативтік құқықтық актілерімен реттеледі. С.Д. Забрамнаяның «Психолого-педагогическая диагностика умственного развития детей», Х.С. Замскийдің «Умственно отсталые дети», Е.Е.Чепурныхтың «Дети с особыми нуждами» мәселесі бойынша зерттеулері құрады. Кез келген бала бірінші кезекте қамқорлықпен көмекке ие болуы тиіс. Балалар құқығы (1959 ж.) Декларациясында былай делінген, «Барлық балалар нәсіліне, ақ-қаралығына, жынысына, тіліне, дініне, саяси және басқада түсінігіне, туған жеріне жағдайына қарамастан өзіне тиісті мүмкіншіліктердің бәріне құқылы. Жыл санап мүмкіншілігі шектеулі балаларға деген көзқарас өзгеріп келеді, яғни, орта оларды қоғамның белсенді мүшесі және өз тағдырына батыл сеніммен қарайтын жеке тұлға ретінде қабылдауда. Осы орайда педагог қызметкерлердің ең басты міндеті болып, қоғамдағы мүмкіндігі шектеулі балаларды тәрбиелеу мен оқытудың ерекшеліктерін анықтап, олардың отбасындағы қарым-қатынасын дамытып, дені сау балалармен аралас-құралас жағдай туғызу, қоғам мен жеке адамдардың түсінігінде жарымжан балаларға әр-кез жәрдем беруге әзірлік сезімін туғызуды қамтамасыз ету табылады. Мүмкіндігі шектеулі балалар отбасының әлеуметтік-педагогикалық проблемаларын зерттеп білу және оларды шешуге әлемдік тәжірибеге сүйене отырып, отандық тәл мамандарды тарту бүгінгі күн тәртібіндегі ең өзекті мәселе болып табылады. Мүмкіншілігі шектеулі баланың тәрбиесі-дефектологияның негізгі ұғымдарының бірі. Бұл процестің мақсаты мен міндеті жалпы педагогикалық принциптерімен анықталған, яғни, оларды қоғамдық пайдалы өмірге бейімдеу, азаматтық қасиеттерін қалыптастыру, бұлардың бәрі дефектіге сәйкес деңгейде, соған тән әдістемелермен жеткізілуі және түзетілуі тиіс. Тәрбиенің бұл түрі тек қана педагогтармен ғана емес, арнайы мамандардың көмегімен жүзеге асырылады. Мүмкіншілігі шектеулі балалардың тәрбиесі бір-біріне қарама-қарсы екі ұғымнан тұрады. Олардың бірі – ата-анасы баланы жан-жақты, материалдық жағынан толық қамтамасыз етеді. Бірақ, оның ішкі әлеміне үңіліп, рухани қажеттіліктеріне терең бойлай бермейді. Тіпті кейде баланы жазалайды. Мұндай от басындағы балалар іштей күйзеліске түседі. Олардың көңіл күйі түсіп сенімсіздік пайда болады. Ал, психологиялық шеттету баланың зиятына кері әсерін тигізіп,

білім деңгейін тежейді. Екінші бір жағдай, ол – баланы шектен тыс қамқорлыққа алу. Ата-аналар бала тәрбиесіне көп көңіл бөліп, өздерін кінәлі сезініп, оны тым бос ұстап еркелетеді. Мұндай атмосферада өскен бала бұйығы келеді, өз-өзіне сенімсіз, әлжуаз болып өседі. Мұндай балалар әлеуметтік даму жағынан түрлі қиындықтарға тап болады. Отбасы баланың тұлға ретінде қалыптасуына, қоғамда алғашқы қадам жасауына жәрдемдесуі тиіс. Мүмкіншілігі шектеулі бала дүниеге келгеннен кейін оның тәрбиесіне отбасының әр бір мүшесі жауапты. Өйткені мұндай балалар отбасына көптеген проблемаларды өзімен бірге ала келеді. Ата-ана балаға қойылған аңғарымды алғаш естіген кезде үрейленіп, қорқыныш сезіміне беріле бастайды. Одан кейін өздерін кінәлі санау басталады. Сондықтан, мұндай отбасылар арнайы педагог мамандардың, соның ішінде дефектолог, психолог, әлеуметтік-педагогтардың көмектеріне зәру. Өйткені мұндай балалар ерекше көңіл бөлуді, арнайы тәрбиелеу мен оқытуды талап етеді. Мүмкіншілігі шектеулі баланың отбасындағы қарым-қатынасын және өзі қатарлас балалармен қарым-қатынасын анықтау, олармен бірдей деңгейде араласуына мүмкіндік туғызу, білім деңгейіне сай оқыту және қоғамның болашақ өз-өзіне сенімді азамат етіп тәрбиелеу үшін педагог мамандар ата-аналармен, әлеуметтік сала қызметкерлерімен тығыз байланыста болуы керек. Тек осы жағдайда ғана, мүмкіндігі шектелген балалардың өздерін қоғамның толыққанды азаматы ретінде қабылдауына жағдай туатын еді.

Әдебиеттер

1. Декларация о правах инвалидов. – 1975.
2. Международная защита прав и свобод человека: сборник документов. – М., 2005.
3. Специальная педагогика: Учебн. пособие // Под ред. Н.М. Назаровой. – М., 2000.
4. Ермаков В.П., Якунин Г.А. Развитие, обучение и воспитание детей с нарушениями зрения: Справочно-методическое пособие для учителей. – М.: Просвещение, 1990. – 223 с.
5. Зайнышев И.Г. Технологии социальной работы: Учебно-методич. пособие. – М.: СТИ, 1999. – 264 с.
6. Социализация личности: норма и отклонение. – М., 1996. – 224 с.
7. Попов Ю.И., Бгажнова И.М. Из опыта работы по социальной реабилитации подростков с интеллектуальными недостатками // Дефектология. – 1995. – №1. – С. 46-48.



ӘОЖ 338.482 (485(574)

К.Қ. Саламат, «Мемлекеттік және жергілікті басқару»

мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: **М.Ж. Нуркенова**, PhD, аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТІ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ ЖӘНЕ ДАМУЫ

Еліміздің ел болып қалыптасуы мен болашағымыздың баянды да тұғырлы болуы, осы елдің келешек ұрпақтарының қолында. Мемлекет басшысы Н. Назарбаевтың ұлт жоспарының реформаларын жүзеге асыру бойынша 100 нақты қадам бағдарламасы, елімізде «2050-Стратегиясын» жүзеге асырып, оны нығайтуға, қиын кезеңдерден қадамымызды нақты тік басып өтуге жағдай туғызатын жоба болып табылады. Елбасының әлеуметтік жаңғырту жолындағы тапсырмалары мен міндеттері әлеуметтік қорғауға және өрлеуге бағытталған бағдарламалық тұжырымдамасында, мемлекеттің дамуы жайлы сөз қозғалған. Бұл стратегиялық бағдарламада еліміздің болашақта даму бағыттарын айқындайтын туризм саласының маңызы зор. Сондықтан да, ел экономикасының өсіп-өркендеуіне зор үлес қосатын, танымдылықты кеңейтіп, қазіргі жаһандану заманында

мүмкіншілігі бар, пайдасы мол табыс әкелетін салалардың бірі туризм. Қазақстандағы туристік қызмет экономиканы дамытушы көздерінің бірі болып саналғандықтан, елде туризм саласын дамыту үшін барлық қажетті мәдени, тарихи, климаттық және географиялық жағдайлар жеткілікті. Еліміз тәуелсіздік алған соң мәдени және тарихи құндылықтарды жаңартуға және дамытуға бағытталған алғышарттар жасала бастады. Сонымен қатар бұл өз кезегінде көліктік, инфрақұрылымдық, сауда орындары, денсаулық сақтау қызметтерін жетілдіруді қажет етеді. Осыған байланысты Қазақстан Республикасының Үкіметі өзінің дамуының ұзақ мерзімді бағдарламасында туризмді экономиканың маңызды салаларының бірі деп жариялады және арнайы бағдарламалар ұйымдастырды. Қазақстан Республикасының арнайы үдемелі индустриялық-инновациялық даму бағдарламасында туризм дамыту мәселесіне ерекше назар бөлінген [1].

Қазіргі таңда туризм саласына шетел тәжірибелерін енгізуге мемлекет тарапынан көп көңіл бөлініп отыр, атқарылатын іс-шаралар заң негізінде жүзеге асырылуда. Жергілікті әкімшілік туризм индустрия саласын дамыту жолдарын іздестіру үшін біршама жұмыстар атқаруда. Атап айтар болсақ, туристерге арналған сауықтыру кешендері, қонақ үйлер, ойын-сауық орталықтары және тағы да басқа қызмет көрсету кешендерін салу және туризм индустрия саласына қаражат қарастыру проблемасы алға қойылды. Туризм инфрақұрылымының дамуы көлік-логистикалық қызмет жұмыстарымен және жылжымайтын мүлік қызметімен де тығыз байланыста.

Басшымыз «100 нақты қадам» елімізде «2050 – Стратегиясын» Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ атты жолдауын жүзеге асырып, Қазақстан мемлекетін жақсартуға жағдай жасайтын сенімді берік қорын жасап, экономиканың даму қарқынын бәсеңдетпеуге тырысамыз, – деді. Айта кетейік, «100 нақты қадам» – ішкі және әлемдік сын-қатерлерге жауап беретін және бір уақытта, жаңа тарихи жағдайлардағы жаһандық дамыған мемлекеттердің отыз елінің қатарына кіру жөніндегі бағдарлама.

Осыған орай, туризм саласындағы экономикалық индустрия өсімінің бағыттарындағы бірнеше қадамдары:

- туризм экономикалық индустрия саласында кластер құру;
- тәжірибесі мол стратегиялық инвесторларды тарту;
- «Эйр Астана» әуе тасымалдаушы және «Қазақстан Темір Жол» ұлттық компанияларын ірі халықаралық деңгейдегі оператор ретінде дамуы;
- әуе транзитінің тартымдылығын арттыру үшін әуе тасымалын мемлекет тарапынан реттеу;
- азаматтық авиация комитетінің қызметін жаңа заманауи үлгілеріне сай бағдарлау;
- Астана қаласын зерттеушілердің, студенттердің, кәсіпкерлердің және барлық өңірлерден келетін туристердің қызығушылығын арттыратын, Еуразия аймағындағы іскерлік, мәдени және ғылыми орталыққа айналдыру;
- заманауи тұрғыдағы халықаралық көліктік-логистика жүйесін құру;
- Астана қаласындағы ЭКСПО-2017 көрмесінің инфрақұрылымдарына арнайы мәртебе бере отырып, халықаралық қаржы орталығын құру;
- халықаралық қаржы орталығын дамыту, оны жетілдіруге арнайы бағдарламалар құру;
- халықаралық қаржы орталығының ерекше заңды мәртебесін конституция бойынша бекіту.

Орталықтың ТМД, Батыс және Орталық Азияның барлық өңірлерінің елдері үшін қаржы қоры ретінде қалыптастыруды қажет етеді, сондай-ақ өзіндік заңдылықтары бар тәуелсіз сот жүйесін құра отырып, үш тілділік құқық қағидаттарымен жұмыс жасау. Келешекте еліміздің қаржы қоры әлемнің алдыңғы қатарлы 20 елдерінің халықаралық қаржы орталықтарына айналуы тиіс [2].

Туристік қызметті дамытудың негізгі бағыттарының бірі, туристік қызметті мемлекеттік реттеу. Туризмді мемлекеттік реттеу жүйесін жетілдіру туристік қызметті жүзеге асырудың өзгерген әлеуметтік-экономикалық жағдайларға толық жауап беретін мақсаттарына, қағидаттарына және міндеттеріне сай жаңа көзқарастарды талап етеді. Бүгінгі таңда атқарушы билік органдарымен туризм саласында әрекет ететін ұйымдардың арасындағы өзара іс-қимылды реттеудегі мемлекеттің ролін арттыру қажет. Туризмді кешенді дамытудың табысты іске асырылуын қамтамасыз ету саланы мемлекеттік басқару әдістерін дұрыс таңдауға тікелей байланысты. Қазіргі уақытта, саланы мемлекеттік реттеу мынадай шараларды жүзеге асыруға бағытталуға тиіс:

- Республикалық және аймақтық деңгейлерде туризмді дамыту саясаты мен жоспарлауды үйлестіру.

- Туристік индустрия саласындағы қарым-қатынасты ретке келтірумен жетілдіруге бағытталған заңнамалық және нормативтік құқықтық базаны қамтамасыз ету.

- Сапалы туристік өнімнің ажырамас бөлігі ретінде туристерді қорғауды және олардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету.

- Статистиканы және зерттеу қызметін жетілдіру.

- Білім және оқу стандарттарын қоса алғанда, туризмге арналған кадрларды кәсіптік даярлау.

- Туризм саласында мүдделі министрліктер мен ведомстволар, сондай-ақ мемлекеттік және жеке секторлар арасында жоғары деңгейдегі үйлестіруді қамтамасыз ету.

- Туризмді дамытудың нақты аудандарында жерді пайдалануды және құрылыс салу нормаларын қолдануды бақылау.

- Тарифтерді, туристік ұйымдардың, тасымалдау-шылардың қызметін лицензиялауды, туристік объектілердің сапасын және қызмет көрсетудің стандарттарын бақылау.

- Ел беделін қалыптастыру, қазақстандық туристік өнімнің маркетинг және жылжытылуы жөніндегі басым шараларды белгілеу, оның ішінде туристік көрмелерді және басқа іс-шараларды ұйымдастыру.

- Халық арасында туризм құндылықтарын және қоршаған ортаны қорғауды насихаттау.

- Халықтың түрлі әлеуметтік-демографиялық санаттарымен топтары арасында әлеуметтік туризмді дамыту үшін қолайлы жағдай жасау.

- Визалық және кедендік рәсімдерді барынша оңайлату.

- Мемлекеттің туристік көрнекті орындарын құру және қорғау.

- Туризм инфрақұрылымының аса маңызды базалық компоненттерін жасау.

Туризм индустриясы департаменті Қазақстанның туристік ассоциациясымен бірлесе отырып, мемлекет тарапынан туристік ресурстарды тиімді пайдалану туралы жаңа мемлекеттік бағдарламалар мен жобалар жасауда. Табиғи рекреациялық аймақтарында қызмет түрлерін кеңейту, кәсіби мамандарды тарту мен олардың біліктіліктерін арттыру қажет. Табиғи туристік-рекреациялық аймақтарды қалыптастыру мен дамыту жобалары жасалынып даму болашағы бар жаңа табиғи ұлттық саябақтар құру қажет. Қазақстан Республикасының туристік рекреациялық ресурстарын халықаралық туристік нарыққа танытуда тарихи археологиялық қазба жұмыстары негізгі орынды алады. Мысалы, Қазақстан археологтары Орал маңынан тапқан археологиялық зерттеу жаңалықтары Италия, Франция, Америка ғалымдарын қызықтырады. Сондықтан да тарихи археологиялық қазбалардың әлемдік деңгейде мәні бар. Мәдени-тарихи мұралар мен жәдігерлер шетел тілдеріне аударылып, еңбектер жазылатын болса, Қазақстанның туризм саласын шетелге таныту жүзеге асары сөзсіз [3].

Туристік қызмет мемлекет пен қоғамның экономикалық әлеуметтік дамуын жан-жақты қалыптастырушы фактор. Кейінгі уақытта еліміздің туризм саласының тиімділігін талқылай отырып, республика шет елдік инвестиция көздерін туризм саласына тартылуын экономикалық тұрғыдан бар күш-жігерін жұмсауда. Себебі, оның қажеттіліктерін қамтамасыз ету мақсатында ел қорына түсетін табысқа мүдделі. Туризм және экономика саласындағы өзгерістердің стратегиялық бағыттары меншіктік қатынастар жүйесімен айқындалады. Туристік қызмет көрсету, әлеуметтік-экономикалық салаларының материалдық және қаржылай тірегі және ұлттық табыстың негізгі құралы болып табылады. Кеңес одағы кезінде туризм саласы кәсіподақ тарапынан демалыс орындарына жолдама берудің шамалы тәжірибемен жобаланған, елімізде халықаралық деңгейде туризм саласын дамытудың қалыптаспағандығын атап айтуға болады. Сол себепті, нарықтық экономикасы дамыған шет елдің әдіс-тәсілдерін қолдану жақсы тәжірибе берері сөзсіз. Сондықтан да, еліміздегі туристік қызмет көрсетудің тәжірибесін зерттеп, сараптау мүмкіндігі туындап, нарықтық қатынастың тәжірибе алмасуы біршама қиындық туғызуда, алайда дұрыс шешім тауып еліміздің шаруашылық жүйесін жандандырып, туристік қызмет көрсету саласы барысында елдің әл-ауқаты мен тұрмыстық жағдайын жақсарту іс-шаралары жүргізіліп жатыр.

Қазақстанда туризм саласын жетілдіру елдің экономикалық саясатына негізделіп жүзеге

асырылуда, іс-шаралардың ауқымды кешендері мен кезеңдері мына бағыттарды қамтиды:

- экономика саласының заңдары, қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуының ғылыми негіздегі тұжырымдамасының әзірленуі;

- арнайы мақсаттар мен міндеттердің стратегиялық және тактикалық шараларын тұжырымдау;

- бағытталған іс-әрекеттерді жағдайына қарай іс жүзінде қолдану.

Осындай үш қағида экономикалық саясаттың мазмұнын айқындай отырып, туризмнің дамыту саясатын қалыптастырады.

Ұлттық туристік өнім және оны дамытудың әлеуетіне сәйкес туристік қызметте мемлекет мынадай міндеттер белгілеп отыр:

- Сапалы туристік қызмет көрсетуді ұсынатын туристік орталық ретінде Қазақстан туралы туристер жіберілетін негізгі елдерде жағымды пікір қалыптастыру.

- Қазақстанды ерекшелейтін сипаттамаларға және артықшылықтарға негізделген маркетингтік іс-шараларды әзірлеу және жүзеге асыру.

- Қосымша мүмкіндіктер бере отырып, төлем қабілеті жоғары деңгейдегі туристерді тарту.

- Жеке сектордың маркетингтік жұмысына қолдау көрсету.

- Германия, АҚШ, Ұлыбритания, Франция, Ресей, Қытай, Жапония және тағы басқа туристер ағынының дәстүрлі рыноктарына ұлттық туристік өнімнің енгізілуін күшейту.

- Рыноктың жаңа сегменттерін айқындауға бағытталған зерттеулер жүргізу.

- Ел аумағында орналасқан көрнекті туристік орындар мен объектілердің бүкіл ауқымын әлемдік рынокқа жылжыту.

- Ғылыми негізделген өткізу әлеуетін ескере отырып, республика аумақтарына туристік ағынның тендестіре бөлінуін қамтамасыз ету.

- Жыл ішінде туристік инфрақұрылымның бірқалыпты жүктемесін қамтамасыз етуге бағытталған маркетингтік және базалық тәсілдерді қолдану арқылы туризмнің маусымдық жылжытылуын күшейту.

- Ұлттық, туристік өнімді жылжытудың жаңа ақпараттық технологияларын пайдалану.

- Туризмді дамытудың тұрақты сипатын насихаттау қажет [4].

Бүгінде туризм саласы дамуы жоғары, яғни табысты даму барысында қызмет көрсету сегменттерінің бірі, сол себепті туризм саласы бұл тек қана саяхатпен және қызмет көрсетумен шектеліп қана қоймайды, сонымен қатар, ол мемлекеттің қазынасын толтыратын негізгі табыс көзі. Ол жаңа инфрақұрылым құруға, елдің валюта ағымын жақсартуға, сондай-ақ экономиканың жағымды жақтарына дамытуға ие. Шетелдік тәжірибелер көрсетіп отырғандай, туризм саласында нақты әрі дұрыс қалыптастырылған мемлекеттік саясат оның қоғамға тигізер оң әсерін қамтамасыз етпек, сондай-ақ әлеуметтік-экономикалық, инфрақұрылымдық даму жағдайындағы кейбір мәселелерді оңтайлы шешуге көмек көрсетеді. Туристік қызмет көрсетуді жетілдіру жолында жоғары деңгейде қызмет көрсететін қонақ үйлердің, туристік ұйымдар мен мекемелердің саны мен сапасын жоғарылата отырып, туризм саласында қызмет атқаратын қызметкерлердің кәсіби даярлығын шыңдайды.

Қорыта келетін болсам, Елбасымыз ұзақ мерзімді даму стратегиясын жариялаған кезде халқымыздың толеранттылығы мен татуылығын үнемі атап өтеді. Бұл тұжырымдамамен қазір көптеген шетелдік әріптестер келісіп отыр. Олар елімізді туристік әлеуетінің болашағы бар сенімді әріптес және туристік ел болуға зор мүмкіндігі бар ел ретінде бағалайды. Қазақстанда халықтың мәдени мұрасы, табиғи ландшафтысы, өзіндік табиғи-географиялық ерекшеліктері, мәдени-тарихи нысандары мен әсем көз тартар жерлерінің алуан түрлілігі мен бай болуы ұлттық сананы ықпалдас-тыратын дәнекер болып табылады. Мұның өзі тұтас бір туристік индустрияның жетілуіне септігін тигізетіні анық. Туризм индустриясы қызмет көрсету саласының табыс көзі. Сол себепті, туризм аясындағы әлемдік бренд, жаңа технологиялар мен сапалы қызмет көрсете білу болашақтың ісі. Ал, мемлекеттің сауатты саясаты, туризм дамуының жаңа стратегиялары еліміздің экономикасының өсуі мен өркендеуінің кепілі болып табылады деген сенімдемін.

Әдебиеттер

1. Инновациялық даму бағдарламасында туризм дамыту мәселесі. www.alashainasy.kz.
2. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, 2014 жыл 17 қаңтар. «Қазақстан жолы-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ».
3. Қазақстан Республикасы сыртқы саясатының 2014-2020 жылдарға арналған тұжырымдамасы. Электрондық ресурс. <http://www.adilet.zan.kz>
4. Кусаннов Х.Х. Туризм экономикасы. – Алматы: ҚР жоғары оқу орынд. қауымдастығы, 2012. – 208 б.



УДК: 330.33:346.26(574)

М.Б. Саманова, магистрант специальности «Менеджмент»

*Научный руководитель: Б.К. Жуманова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

НЫНЕСННЕЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН НА ПРИМЕРЕ ФОНДА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ДАМУ»

Первоочередными целями и задачами для развития МСБ в Казахстане являются: повышение конкурентоспособности казахстанской экономики. На сегодняшний день создается и имеется много условий для создания и развития малого и среднего бизнеса. Развитие МСБ в Казахстане носит быстро развивающийся характер, об этом говорят статистические показатели и продвижение в рейтинге Doing Business. По данным последнего рейтинга Казахстан также включили в список 10 продвинувшихся стран в ведении бизнеса согласно показателям 2014-2015 гг. Этому поспособствовали следующие факторы.

Регулирование МСБ в Казахстане, как и во многих других странах, осуществляется с помощью закона «О частном предпринимательстве» и др. консультативных и нормативных документов РК. Министерство индустрии и торговли Республики Казахстан является высшим органом, который осуществляет регулирование деятельности МСБ. Ему подотчетен Департамент развития предпринимательства. Который разрабатывает стратегии и политику ведения бизнеса в стране, а также осуществляет правовое регулирование и поддержку бизнеса. С поддержкой предпринимательства косвенно или непосредственно связано множество организаций. Это и АО «Корпорация по развитию и продвижению экспорта «Kazpex», и Национальный инвестиционный фонд, и КазАгроФинанс, Фонд Байтерек и их дочерни организации. Немаловажную роль в развитии предпринимательства также играют неправительственные организации, технопарки, бизнес-инкубаторы, кластеры, лизинговые компании и т.д.

На данный момент в Казахстане действует около 1,5 млн объектов МСБ. В 2014 году в данной отрасли было занято свыше 3 млн человек, которые обеспечивали свыше четверти ВВП. В прошлом году из Национального фонда РК было выделено более 100 млрд тенге на поддержку МСБ в обрабатывающей промышленности. На данную сумму было профинансировано 460 проектов МСБ. На сегодняшний день активно проводятся консультативные работы и обучающие семинары, и тренинги, в частности Фондом «Даму». Тысячи людей уже получили бизнес обучение. Около 180 тысяч получили ответы на свои вопросы в ходе консультативных работ.

На 1 января 2016 г. было зарегистрировано 1 527 252 субъектов малого предпринимательства. Основная доля приходится на оптовую и розничную торговлю и ремонт автомобилей и мотоциклов. Далее следует сельское, лесное и рыбное хозяйство, также большое количество предприятий

занято в сфере транспорта и складирования. А наибольшее количество малых и редких предприятий находится в Южно-Казахстанской области, Алматинской области, а также непосредственно в городе Алматы.

Сейчас в Казахстане существует большое множество государственных программ, призванных помогать начинающим бизнесменам. Это и «Нурлыжол» на 2015-2019 годы, самая масштабная и полезная для данной сферы – «Дорожная карта бизнеса-2020», «Программа поддержки субъектов МСБ, занятых в сфере обрабатывающей промышленности», «Поддержка новых бизнес инициатив» и множество др. Также сейчас в нашей стране большое внимание уделяется бизнес образованности граждан. Проводится большое количество консультативных работ, тренингов и семинаров, курсов. Также стоит отметить привлечение к данной теме СМИ, тем самым поднимая привлекательность данной сферы для всех граждан. Печатается большое количество статей на данную тему, появляется новая информационная реклама по телевидению и в интернете, в эфир выходят программы, например как, «Умная игра» и т.д.

Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» была принята еще в апреле 2010 года. Основной целью данной программы является – обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Данная программа была разработана на основе и выведена из другой Государственной Программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 гг., которая получила свое дальнейшее развитие на 2015-2019 годы.

Основным национальным институтом развития, реализующим программы финансовой поддержки предпринимательства, является Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» (далее Фонд). Финансирование предпринимателей осуществляется Фондом через обусловленное размещение средств в БВУ и лизинговых компаниях, субсидирование ставок вознаграждения по кредитам и договорам финансового лизинга и предоставление гарантий по кредитам БВУ.

На данный момент в ходе Единой программы «Дорожной карты бизнеса 2020» было субсидировано более чем на 1,046 млн тг. Казахстан уже давно выбрал направление на развитие и поддержку малого и среднего бизнеса. Развитие данного направления началось еще в 90-х годах. С обретением независимости наша страна пережила множество преобразований и реформ, что не прошло и стороной вопрос организации предпринимательства. Казахстан пытался перенять опыт зарубежных стран в организации и поддержки МСБ. Какие-то попытки оказались удачными, и это послужило основой для того, что мы имеем сейчас. Некоторые попытки были обречены на провал и были прекращены. Главными ориентирами для Казахстана являлись, безусловно, Америка и Европейские страны. Америка является лидером в количестве МСБ, на который также приходится 60-70% ВВП Штатов.

По истечении пяти лет реализации «Дорожной карты бизнеса 2020» можно констатировать, что Программа состоялась. Она обрела значительную популярность среди предпринимателей. Механизмы взаимодействия государственных органов и БВУ отработаны.

Как инструмент Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развития на 2010-2014 гг. Программа «ДКБ 2020» нацелена на повышение объемов выпуска продукции, экспорта и производительности труда в несырьевых секторах экономики. На данный момент эта программа перешла на второй этап, и ставит новые цели. Общим индикатором, позволяющим оценивать экономический эффект Программы, является объем выпуска продукции участниками.

На рисунке 1 показан объем выпуска продукции за 2010-2015 гг. по данным Комитета государственных доходов Министерства финансов РК (далее – КГД) по предприятиям и предпринимателям, участвующим в Программе «ДКБ 2020 оценивается на уровне 5,8 млрд тенге».

Широкий охват сектора предпринимательства Программой «ДКБ 2020» и растущий интерес к программе со стороны субъектов МСП позволяет оценивать социальный эффект от ее реализации, который выражается в обеспечении населения рабочими местами.

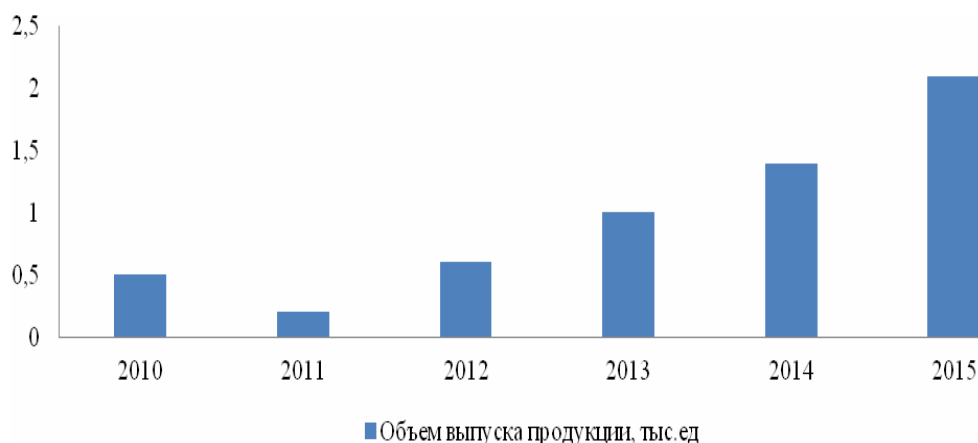


Рис. 1 – Динамика выпуска продукции участниками Программы «ДКБ», млн тенге

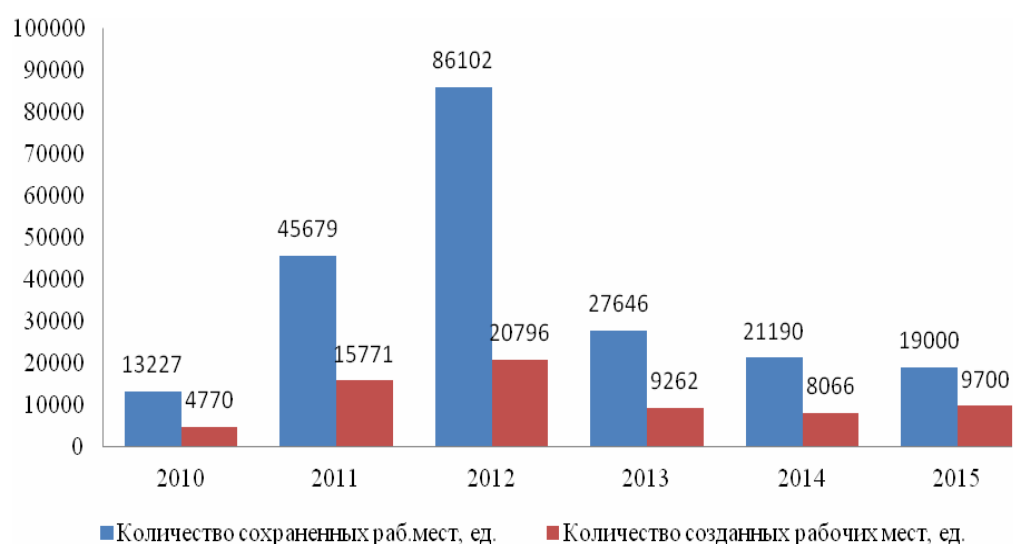


Рис. 2 – Динамика рабочих мест участников Программы «ДКБ», млн тенге

Участниками Программы «ДКБ-2020» 2010-2015 гг., сохранено более 200 тыс. рабочих мест и создано свыше 68 тыс. рабочих мест.

Посредством инструментов субсидирования процентных ставок и гарантирования кредитов Программа «ДКБ 2020» содействует выходу предприятий на устойчивое и прибыльное развитие. В свою очередь предприятия в процессе своей деятельности обеспечивают поступления в бюджет, повышая бюджетный эффект программы и ее экономическую обоснованность.

По данным КГД за 2010-2015 гг. общая сумма налогов, выплаченных участниками субсидирования Программы «ДКБ 2020» составила 297 млрд тенге, что превышает сумму выплаченных субсидий и свидетельствует об эффективности Программы.

Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» была призвана на развитие обрабатывающей промышленности, увеличение экспорта несырьевого сектора, удешевление. Также программа «Дорожная карта бизнеса-2020» включает себя консультативную поддержку предпринимателей. Согласно 4-му направлению данной программы предприниматели проходят обучение как здесь, так и за границей. Поддержку начинающим предпринимателям могут оказывать как местные уже опытные и успешные бизнесмены, так и зарубежные предприниматели.

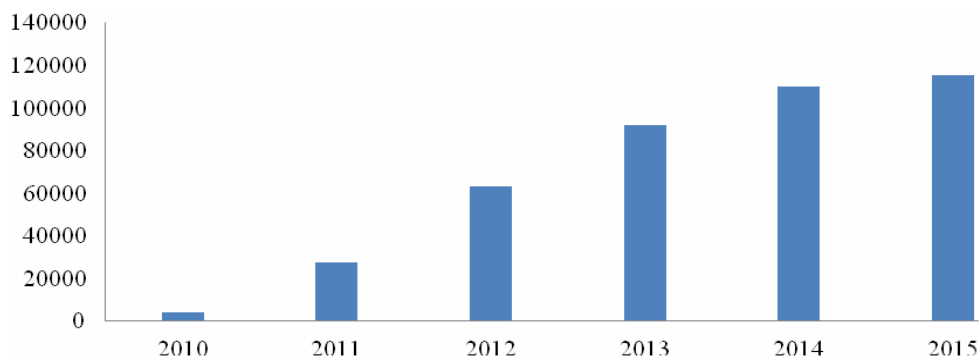


Рис. 3 – Динамика выплаченных налогов участниками Программы «ДКБ 2020», млн тенге

Проект «Бизнес-Советник» является обязательным для начинающих предпринимателей. В ходе данного проекта предприниматели проходят 2-х дневное обучение основам предпринимательства и ведется на казахском и русском языках. С начала осуществления данного проекта, т.е с 2011 года обучение по данной программе прошли 15645 человек.

Еще одним проектом является «Обучение топ-менеджмента малого и среднего предпринимательства», которое проводится на базе «Назарбаев Университет», в который приглашаются зарубежные предприниматели для обучения казахстанских предпринимателей. Участниками данного проекта могут стать руководители высшего и среднего звена, прошедшие конкурс. Обучение является бесплатным для предпринимателей. С 2011 года и по сегодняшний день по данному проекту прошли обучение 210 человек.

Следующим проектом согласно 4-му направлению «Дорожной карты юизнеса-2020» является проект «Деловые связи». В данном проекте также задействованы иностранные менторы. Согласно данному проекту сначала они проводят тренинги и обучение на территории Казахстана, а затем прохождение стажировки за границей. Бизнес тренерами на сегодняшний день выступали предприниматели из США, Германии и Голландии. С момента создания данного проекта и по сегодняшний день обучение по данной программе прошли 501 человек.

Последним проектом по 4 направлению программы «Дорожная карта бизнеса-2020» является проект «Старшие сеньоры». Целью данной программы является привлечение успешных предпринимателей для обучения персонала предприятия, оказания консультативной поддержки и предоставление экспертных рекомендаций на территории предприятия. Данная программа направлена на повышение квалификации и профессионального уровня предпринимателей, усовершенствование методов управления предприятием, обучение персонала, а также для налаживания деловых связей.

В рамках АО «Фонда Развития Предпринимательства «ДАМУ» также действует большое количество программ по поддержке предпринимательства. Основными, конечно же, являются, «Даму – Регионы – III», программы местных исполнительных органов (МИО) в рамках которых была оказана финансовая поддержка и создано большое количество рабочих мест.

Таблица. Субсидирование проектов по 3-м направлениям по состоянию на 12 декабря 2016 года

1-е направление				
1	2	3	4	5
Одобрено РКС	Общ.сумма проектов, млрд тг.	Подписано проектов	Общ.сумма подписанных проектов, млрд тг.	Сумма выплаченных субсидий, млрд тг.
2328	147,71	2145	134,28	8,92

1	2	3	4	5
2-е направление				
Одобрено РКС	Общ.сумма проектов, млрд тг.	Подписано проектов	Общ.сумма подписанных проектов, млрд тг.	Сумма выплаченных субсидий, млрд тг.
6956	1044,27	6040	940,03	93,50
3-е направление				
Одобрено РКС	Общ.сумма проектов, млрд тг.	Подписано проектов	Общ.сумма подписанных проектов, млрд тг.	Сумма выплаченных субсидий, млрд тг.
331	231,31	301	384,85	22,83
«Оздоровление предпринимательского сектора» Программы «ДКБ-2020»				
Одобрено РГ	Общ.сумма проектов, млрд тг.	Подписано проектов	Общ.сумма подписанных проектов, млрд тг.	Сумма выплаченных субсидий, млрд тг.
223	177,69	203	201,86	17,35
Итого				
Одобрено РКС	Общ.сумма проектов, млрд тг.	Подписано проектов	Общ.сумма подписанных проектов, млрд тг.	Сумма выплаченных субсидий, млрд тг.
9478	1 600,98	8689	1 661,02	142,60

В таблице показаны данные по субсидированию трех проектов «Дорожной карты бизнеса-2020». Глядя на эти данные можно сделать вывод, что основная ориентированность в этой программе направлена на отраслевую поддержку предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики и отраслях обрабатывающей промышленности. Это является правильным шагом, т.к. данная отрасль приносит заметные результаты. Выручка предприятий от участников Программы за 2014 год составила 213 546 млн тенге, за 2015 год – 417 703 млн тенге.

На сегодняшний день в Казахстане созданы отличные условия для развития малого и среднего предпринимательства. Динамика роста количества субъектов малого предпринимательства, количества созданных рабочих мест, а также прибыли в этой отрасли показывает, что государство выбрало правильную стратегию и Программа действительно работает. Ведь, несомненно, малый и средний бизнес является залогом процветания и обогащения национальной экономики.

Литература

1. Отчет по ведению бизнеса Всемирного банка//Doing Business 2016 Report. – 348 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org>.
2. Годовой отчет АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» за 2015 год: – 49 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dmau.kz>
3. Послание Президента РК Н. Назарбаева «Казахстанский путь-2050» от 17 января 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/page_215750_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-17-yanvarya-2014-g



РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

Опираясь на изучение опыта формирования и подготовки кадровых резервов для различных структур государственного управления в Казахстане на протяжении последних лет, считаем целесообразным выделить следующие основные этапы формирования резерва кадров:

- Целеполагание при формировании кадрового резерва.
- Планирование кадрового резерва.
- Отбор в состав кадрового резерва.
- Подготовка кадрового резерва.
- Использование кадрового резерва.
- Исключение из состава кадрового резерва [1].

Оценка эффективности организации работы с кадровым резервом. Инновационность предложенного подхода заключена не столько в наличии указанных этапов, хотя как в специальной литературе, так и на практике один или несколько указанных этапов очень часто «западают», сколько в особом содержании данных этапов и возможности адаптировать предложенный подход под нужды практически любого субъекта формирования кадрового резерва.

Целеполагание в данном случае означает не просто формулировку четкой, измеримой цели формирования кадрового резерва и фиксацию ее в нормативном акте. Целеполагание связано с пониманием смысла и предназначения кадрового резерва. При традиционном подходе – это обеспечение преемственности управления и повышение стабильности как кадрового состава, так и функционирования организации в целом. Однако, современная экономика требует от современной организации более высокой гибкости. Среди профессиональных менеджеров широко известно выражение, что в будущем будут только два типа компаний – быстрые и мертвые. Высокая управляемость, предсказуемость, стабильность компании является только одним из факторов успеха. Внешняя среда требует от компании быть более гибкой, быстро реагирующей на изменения, инновационной. То же самое касается органов государственной власти и государства в целом, если мы не хотим занимать место в правой полосе на шоссе мировой экономики.

Поэтому необходимо исходить из того, что кадровый резерв можно использовать не только как фактор обеспечения стабильного функционирования организации, но и как ресурс ее инновационного развития. Определение подобной цели в качестве ключевой полностью переворачивает наше представление о подходе к организации всей работы с кадровым резервом. Такая цель предполагает развитие и использование управленческого и интеллектуального потенциала резервистов не только и не столько для «затыкания» кадровых брешей, сколько для решения задач развития, стоящих перед организацией. Очень часто на решение таких задач у менеджмента предприятия за текущей оперативных задач не хватает времени и сил. А резервисты, при грамотной организации их подготовки и использования, вполне способны как разработать проекты решения подобных задач, так и, при поддержке высшего руководства, организовать их решение.

Кроме того, проблема целеполагания касается не только субъекта организации работы с кадровым резервом, но и самих кандидатов на включение в кадровый резерв. То, что формирование кадрового резерва нужно организации (или другому субъекту) все, как правило, более или менее осознают. Однако, когда речь касается интересов перспективных профессионалов, об их целях (субъективных выгодах) говорить не принято, как будто бы включение в кадровый резерв само по себе является большим благом для человека. Вместе с тем, если нам интересно участие в кадровом резерве потенциально наиболее сильных менеджеров, возможно уже достигших опреде-

ленных вершин, нам нужна система ясных и внятных выгод, которые они могут получить, участвуя в проекте «кадровый резерв». В особенности это касается не внутриорганизационных резервов, а резервов формируемых в рамках региональных управленческих или республиканских программ.

С другой стороны, проблема мотивации резервистов также стоит достаточно остро. Не редкостью являются ситуации, когда сотрудник, стоящий в резерве кадров негативно относится к самому факту своего зачисления в резерв.

Основной целью формирования и использования кадрового резерва государственной службы является создание подготовленного состава государственных служащих, обладающий особыми профессиональными, деловыми, личностными и морально-этическими качествами, необходимыми для выдвижения на более высокие государственные должности, обеспечение непрерывности данного процесса, осуществление его совершенствования и корректировки на основе изменения состава качеств необходимых для профессиональной и эффективной, реализации задач и функции органов государственной власти.

К важнейшим принципам формирования кадрового резерва государственной службы относятся: обеспечение законности; конкурсность; комплексная и объективная оценка профессиональных, деловых, личностных и морально-этических качеств государственных служащих при их подборе в резерв и выдвижении; объективность и равный доступ при продвижении по службе работников, зачисленных в кадровый резерв государственной службы; демократическое, коллегиальное решение кадровых вопросов учетом общественного мнения, гласности; систематическое и рациональное обновление кадрового резерва с сохранением преемственности, качественного обращения за счет притока свежих, молодых сил; подконтрольность и прозрачность процесса формирования резерва управленческих кадров; профессиональная целенаправленная подготовка сформированного кадрового резерва в соответствии с потребностями государственной службы; добровольность включения в кадровый резерв и выдвижения из него.

Состав, структура и порядок формирования кадрового резерва обусловлены особенностями и спецификой конкретного государственного органа. Состав кадрового резерва формируется в следующем порядке. На начальном этапе идет поиск, предварительный отбор, изучение и оценка, возможных кандидатур кадровыми службами, по необходимым; качествам и характеристикам кадрового потенциала. На следующем этапе конкурсные комиссии государственного органа по рекомендации кадровых служб окончательно принимают решение о включении (или не включении) кандидата в состав кадрового резерва. При этом правильная оценка уровня развития кадрового потенциала управленческого работника служит важным, показателем использования возможностей и способностей работника и на этой основе позволяет принять решение о включении его в резерв кадров. Установлено, что такой подход к организации управления кадровым резервом направлен, с одной стороны, на взаимодействие функций первого и второго этапов – он формирует единый механизм, поиска отбора, оценки и принятия решения о включении кандидата в состав кадрового резерва; с другой – на взаимосвязь с общей стратегией и тактикой развития: кадрового потенциала управленческих работников и кадровой политикой государственной службы, в целом.

Важнейшими критериями для зачисления в резерв руководящих кадров являются: уровень квалификации и управленческой подготовки, в том числе наличие высшего профильного образования; положительные результаты работы в занимаемой должности; деловые и личностные качества кандидата, его способности к предстоящей работе; выводы аттестационной комиссии по итогам последней аттестации; рекомендации, полученные по результатам диагностики личностных качеств, собеседования, анализа документов и отзывов о кандидате непосредственных руководителей и подчиненных; возраст кандидата и состояние его здоровья. В соответствии с действующими нормативными документами для отбора кандидатов в кадровый резерв в государственных органах (организациях) создаются конкурсные комиссии из числа руководящих работников государственного органа (организации), высококвалифицированных специалистов.

Порядок формирования кадрового состава государственной службы РК нормативно урегулирован, однако существуют определенные проблемы правового характера, требующие дальнейшего решения:

– во-первых, необходим единый нормативно-правовой акт, регламентирующий прохождение государственной службы;

– во-вторых, требуют дополнительной проработки и нормативного регулирования процедуры приема на государственную службу, профессиональной подготовки, аттестации сотрудников государственных органов и включения в резерв руководящих кадров.

Формирование кадрового резерва в Республике Казахстан в настоящее время осуществляется в следующем порядке: 1) на основании прямого конкурса; 2) на основании рекомендаций аттестационной комиссии органа государственной власти и рекомендаций конкурсной комиссии при конкурсном замещении должностей государственной гражданской службы.

Процедура отбора в кадровый резерв должна быть одна, а критерии едины. Только в этом случае можно обеспечить конкурентность при зачислении в резерв, прозрачность и публичность процедуры формирования резерва. Принципиальным является измеримость используемых критериев, исключая субъективизм при оценке претендента. Аналогично и при назначении на должность из резерва должны быть применены четкие и понятные критерии, позволяющие совершать объективный выбор из нескольких претендентов. В противном случае будет сохраняться риск нарастания субъективизма и протекционизма в кадровой работе в государственных органах.

В целях формирования кадрового резерва государственной службы, обеспечения комплектования должностей государственной службы в государственном органе создается кадровый резерв государственного органа. Кадровый резерв государственных органов для замещения должностей государственной службы образует республиканский кадровый резерв государственной службы. Кадровый резерв государственной службы формируется для замещения вакантных должностей государственной службы [2].

Включение служащего в кадровый резерв государственной службы отражается в его личном деле и документах учета. Вакантная должность государственной службы замещается по решению уполномоченного руководителя служащим, состоящим в кадровом резерве государственной службы. При отказе служащего, состоящего в кадровом резерве, от предложенной должности государственной службы вакантная должность государственной службы замещается другим служащим по результатам аттестации или по конкурсу.

В системе управления кадровым потенциалом государственной службы кадровый резерв выполняет ряд важных функций: развития, регулирования, стабилизации и непрерывности деятельности управленческого персонала государственной службы.

Состав, структура и порядок формирования кадрового резерва обусловлены особенностями и спецификой конкретного государственного органа. Состав кадрового резерва формируется поэтапно.

Этапы формирования кадрового резерва

При определении требований к претендентам (компетенция, личные качества, знания) за основу были приняты профессиограммы их будущих должностей. В качестве дополнительных условий (дифференцированных в зависимости от уровня должности) были выбраны минимальный общий стаж и требования к опыту работы в качестве линейного руководителя либо специалиста в соответствующих подразделениях (производственных, исследовательских, административных и т.п.). Дополнительным условием выступал опыт работы во временных проектных группах.

Первой стадией формирования кадрового резерва является поиск кандидатов, который включает в себя ряд взаимосвязанных процедур:

- анализ документальных данных (личная карточка работника, автобиография, характеристики, результаты аттестации и т. п.);
- интервью или собеседование для выявления интересующих сведений (стремлений, потребностей, мотивов поведения и т. п.);
- наблюдение за поведением работника в различных ситуациях;
- оценка результатов трудовой деятельности (производительности труда, качества выполняемой работы, показателей выполнения заданий руководимым подразделением) за определенный период (в качестве такого периода были выбраны два года с определением промежуточной оценки деятельности каждые полгода);

- сравнение качеств претендентов с требованиями должности того или иного ранга.

В число перспективных кадров включались работники, которые были заинтересованы в служебном росте и по уровню своей профессиональной подготовки с большей вероятностью могли быть назначены на руководящие должности.

Следующая стадия формирования резерва состояла из оценки профессиональных знаний, навыков и опыта претендентов; сопоставления совокупности качеств кандидата и тех требований, которые необходимы для резервируемой должности; сравнения кандидатов на одну должность и выбор более соответствующего резервируемой должности. Как правило, данная работа осуществлялась в форме аттестации.

Третья стадия – формирование и корректировка списка кадрового резерва. По результатам оценки и сравнения кандидатов уточнялся и корректировался предварительный список резерва. Такой подход к организации управления кадровым резервом направлен на:

- взаимодействие функций первого и второго этапов – он формирует единый механизм, поиска отбора, оценки и принятия решения о включении кандидата в состав кадрового резерва;
- взаимосвязь с общей стратегией и тактикой развития: кадрового потенциала управленческих работников и кадровой политикой государственной службы, в целом.

Литература

1. Демин А.А. Государственная служба в странах основных правовых систем мира. – М., 2008.
2. Указ Президента Республики Казахстан от 21 июля 2011 года №119 «Об утверждении Концепции новой модели государственной службы Республики Казахстан».



ӘОЖ 586.256.154:14

А.А. Сарсенова, «Менеджмент» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Л.К. Мухамбетова, э.ғ.к., доцент м.а.
ҚазӘҚХСУ

МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТШІЛЕРДІҢ ҚЫЗМЕТІН БАҒАЛАУДЫ ЖЕТІЛДІРУ

Мемлекеттік қызмет – әр елдің барлық даму сатысындағы басты атрибуты, ал мемлекеттік қызметшілер – оның негізгі орындаушылары. Мекеменің тиімді жұмысы оның қызметшілерінің кәсібилігінен және біліктілігінен, лайықтылығынан көрінеді.

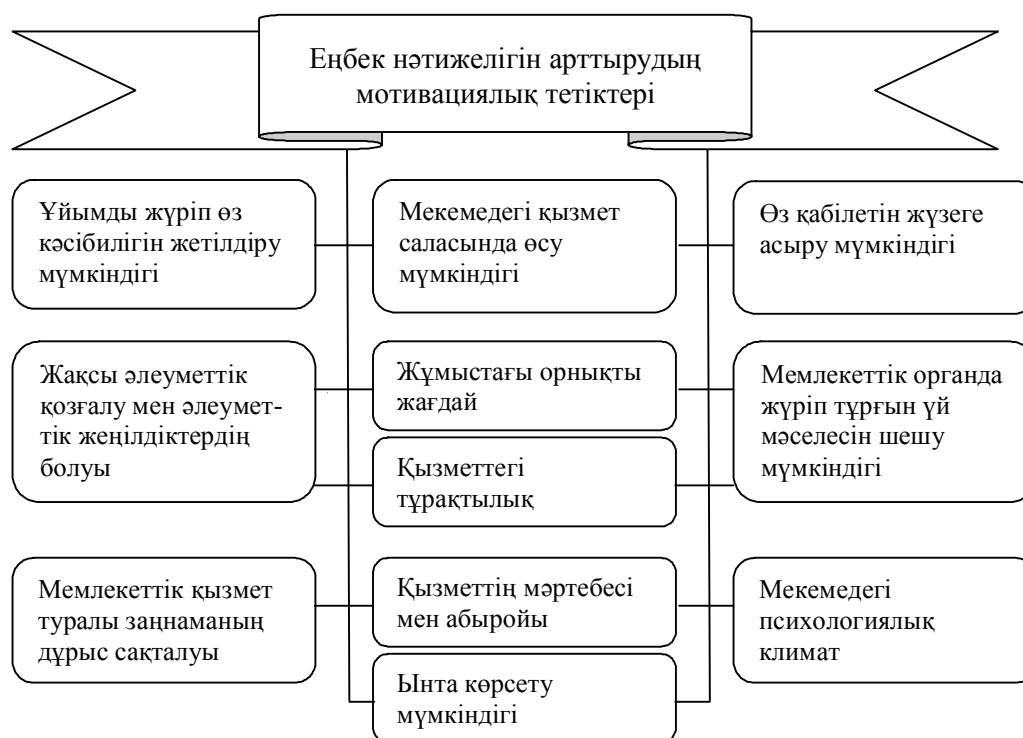
Қазақстандағы мемлекеттік қызмет реформасының аясында басшы мемлекеттік қызметшілерді өнімді еңбекке мотивациялау тетігіне ие болуы тиіс. Ол еңбек өтіліне қарай ақы төлеуді, міндетті түрде берілетін екі айлық сыйақыны, әкімшілік шығындарды азайту арқылы берілетін сыйақы мемлекеттік қызметшіні ынталандырмайды, мұндай теңгермешілік болмауы керек. Бұл сонымен бірге мемлекеттік қызметшінің белсенділігіне де нұқсан келтіреді, мемлекеттік қызметші ойын ашық айтып, батыл ұсыныстар берудің орнына өздерінің тікелей басшысының және одан жоғары тұрған басшылардың қас-қабағын бағуға әдеттенеді. Өйткені мемлекеттік қызметшінің болашағы, қызметін сақтап қалуы мен сол жолда өрлеуі осы мінезді сіңіріп жақсы атқаруына байланысты болып қалады. Біз теңгермешілікпен берілетін сыйақылардың орнына әрбір мемлекеттік органда еңбекақы төлеудің жылдық қорының 20 пайыз көлемінде арнаулы қор құрып, сол қордағы қаржыдан еңбек көрсеткіштері жоғары болғанда, қазақ тілінде құжаттар әзірлеу қабілетіне қарай, ол нәтижелерге байланысты төлем жасап отыруды ұсынамыз. Сонымен бірге, белгілі бір мақсатты орындау үшін, белгілі бір мерзімге келісімшарт арқылы қызметке алуды енгізген жөн. Адамдарды қызметке алғанда оның кәсібилігі басты негізге алыну керек.

Ұйымда тиімді қызмет етуінде адамның жеке үлесі ереше орын алады. Сондықтан басқарудың тиімділігі жөнінде айтқанда нәтижелік басты орында тұруы тиіс, ол үшін мекеме басшысы қызметтің мақсаттарын бойына сіңіріп, өзін жетілдіруі маңызды. Сонда басқаруды нәтижесіне қарап бағалау өз мақсатына жетеді, ұйымда табанды, кәсіби дайындығы жоғары қызметшілер тәрбиеленіп шығады.

Мемлекеттік қызметшінің еңбегін мотивациялау тетігін жетілдірудің экономикалық нәтижелігін бағалау үшін мынадай шаралар іске асырылуын ұсынамыз:

- жұмыс уақытын тиімді пайдалану мен еңбек тәртібін жақсарту арқылы еңбек өнімділігін арттыру;
- жұмыс жүктемесін оңтайландыру арқылы қызметшілер санын ықшамдау;
- қосымша төлемдер мен сыйақыларды тиімді пайдалану жүйесін енгізу арқылы еңбекке ақы төлеу жүйесін жетілдіру;
- еңбекке ынтаны және еңбек жағдайына қанағаттануды арттыру арқылы кадрлардың жиі ауысуын болдырмау;
- ұйымдағы келіспеушіліктер себебінен басқару мәдениетінің төмендеуіне жол бермеу;
- креативті қызметшілерді қолдау, қызметшілерге кәсібилігін арттыруға мүмкіндік жасау;
- мемлекеттік қызметшінің мақсаттылығын арттыру.

Біз еңбекақы мен сыйақылардың басқа мемлекеттік қызметшінің еңбек нәтижелігін арттырудың мотивациялық тетіктеріне мыналарды ұсынамыз (Сурет).



Сурет – Мемлекеттік қызметшінің еңбек нәтижелігін арттыруға ұсыныстар*

*Автормен құрастырылды

Сонымен қатар, еңбек нәтижелігін арттырудың мынадай қосалқы жолдарын ескеруге болады: қызмет атқаруға қажетті құрал-жабдықтардың жеткілікті болуы, ақпараттардың сапасын жақсарту, жобалар мен құжаттарды орындауда жауапкершілікпен қарау.

Қазақстан Республикасындағы кәсіби мемлекеттік қызметтің қалыптасуы, дамуы мен жетілу кезеңдеріне Қазақстан Республикасы Мемлекеттік қызмет істері агенттігінің (бұдан әрі – Агенттік)

тікелей қатысы бар. Мемлекеттің қазіргі даму кезеңінде Агенттіктің алдында төмендегідей үлкен тапсырма тұр, осы шешімдердің арқасында Қазақстандағы мемлекеттік қызмет халықаралық деңгейге жақындай түседі:

- біріншісі – жақсы жетістіктерге негізделе отырып, мемлекеттік қызметті жетілдіруді жалғастыру;
- екіншісі – мемлекеттік аппаратта жемқорлықпен күресу жолдарының ұлттық жүйесін құру. Алғашқы тапсырманың орындалуы үшін төмендегілер қажет:
- мемлекеттік аппаратты құрғанда оптималды, әрі тиімді көлем бойынша құру үшін шаралар қолдану;
- мемлекеттік қызметшілердің ар-намыс кодексін сөзсіз орындайтын және заңдылық қағидатын ұстануын қамтамасыз ету;
- мемлекеттік қызметшілерді әлеуметтік қамтамасыз ету;
- мемлекеттік қызмет көрсету стандарттарын енгізу мен ұстану;
- орталық және жергілікті басқару органдарының қызметшілердің барлығын оқыту үшін барлық жағдайлар жасау.

Мемлекеттік қызметшілердің нәтижелігін арттыру мақсатында, жақын болашақта келесідей шаралар қолданбақ:

1) мемлекеттік органдарда міндеттемелердің функционалды талдау жасап тұру. Сонымен қатар, мемлекеттік органдардың құрылымдық бөлімшелерінде құжаттардың өту процессін, басқару шешімдерінің сапасын жоғарылату қажет;

2) мемлекеттік қызметшілерді әлеуметтік қорғау мақсатында олардың жалақысын жеке сектордағы қызметшілердің жалақысымен бәсекелесе алатындай етіп қамтамасыз ету қажет. Жоғары білікті мамандарды мемлекеттік қызметке тарту мақсатында, еңбекті жалдау мен төлеудің келісім-шарттық жүйесі енгізілді. Басқарушылардың осыған арналған қорлары болады;

3) мемлекеттік функцияларын мемлекеттік басқарудың Орталығынан төменгі деңгейлердегі жергілікті аймақтарда кәсіби дайындығы бар мемлекеттік қызметшілердің жетіспеу мәселесі пайда болды. Осыған байланысты қайта даярлау және жемқорлыққа қарсы және халыққа сапалы қызмет көрсетуіне бағытталған идеологияның қалыптасуы бар басқарудың облыстық және аймақтық деңгейінде кадрлардың біліктілігін жоғарлату үшін жалпыға міндетті оқу жүйесін қалыптастыру ерекше өзекті мәселе болып табылады;

4) агенттік мемлекеттік қызметтерге қойылған білікті талаптарды жетілдіру мақсатындағы жұмыстарды жалғастырады. Мысалы, мемлекеттік және шет тілдерін меңгеру, компьютермен толық жұмыс істеу білу – интернет, электрондық пошта, әр түрлі бағдарламалар.

Сонымен қатар, мемлекеттік қызметте этика мен тәртіпті арттыруға, мемлекеттік қызмет көрсетулер сапасын жақсарту мен сыбайлас жемқорлыққа қарсы күресті күшейтуге бағытталған бірқатар шаралар қабылдануда.

Мемлекеттік қызмет туралы заңнаманы, оның ішінде сыбайлас жемқорлыққа қарсы заңнаманы бұзушылық деңгейінің жоғары болуы, мемлекеттік қызметшілердің имиджіне нұсқан келтіреді, мемлекеттік қызметшінің адалдығы мен оның жұмыс сапасына халықтың сенімін түсіреді.

Осыған байланысты Қазақстан Республикасы Президенті Әкімшілігіне Агенттіктің мемлекеттік қызметтің оң имиджін және этикасын қалыптастыру, сондай-ақ қолданыстағы сыбайлас жемқорлыққа қарсы заңнаманы ревизиялау жөніндегі ұсыныстары енгізілді.

«Қазақстан Республикасында қылмысқа және сыбайлас жемқорлыққа қарсы күресті күшейту және құқық қорғау қызметін одан әрі жетілдіру жөніндегі қосымша шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2009 жылғы 22 сәуірдегі №793 Жарлығына сәйкес сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес жөніндегі шараларды заңнамалық тұрғыдан күшейтуге, оның ішінде мүдделер дауын шешуге, мемлекеттік қызметшілер мен мемлекеттік мекемелерде және мемлекеттің үлесі бар ұйымдарда басқару функцияларын атқаратын адамдар үшін бірдей шектеулер қоюға бағытталған нормативтік құқықтық акті әзірленуде [1].

Жеке және заңды тұлғалар тұтынатын мемлекеттік қызмет көрсету сапасы мемлекеттік органдар жұмысының сапасы мен олардың жұмысына халықтың қанағаттануының дәрежесін айқын-

дайтынын негізге ала отырып, Агенттік мемлекеттік қызмет көрсету сапасын жақсарту жөнінде бірқатар іс-шаралар жоспарлады.

Бекітілген мемлекеттік қызмет көрсету стандарттарын сақтау мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін бағалау үшін негіз болуға тиіс. Тиісті нормалар Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігі әзірлеген «Орталық мемлекеттік органдар мен облыстардың, республикалық маңызы бар қаланың, астананың жергілікті атқарушы органдары қызметінің тиімділігін жыл сайынғы бағалау жүйесі туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы №954 Жарлығында белгіленген [2].

Сонымен қатар, «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» Қазақстан Республикасының Президенті – елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауын іске асыру мақсатында, сондай-ақ Мемлекет басшысының мемлекеттік қызметтер көрсету сапасын арттыру және осы салада жүзеге асырылатын қызметтерді реттеу үшін 2011 жылғы 26 қыркүйектегі №2155-109 тапсырмасын іске асыру үшін; 2013 жылдың 15 сәуірінде Қазақстан Республикасы «Мемлекеттік қызметтер көрсету туралы» Заңы қабылданды. Аталған Заңда Агенттікке мемлекеттік қызметтер көрсету сапасын бағалау және бақылау жөніндегі функция бекітілген [3].

Бұдан басқа, кәсіби мемлекеттік аппаратты мемлекеттік қызмет персоналын басқару жүйесін жетілдіру арқылы қалыптастыруға бағытталған кешенді шараларды жүзеге асыру көзделеді. Мемлекеттік қызмет персоналын басқару жүйесі мемлекеттік қызметті өту кезеңдеріне (конкурстық іріктеу, әкімшілік және саяси мемлекеттік қызметтің кадрлық резервін қалыптастыру, оқыту және біліктілікті арттыру, аттестаттау, мансаптық жоспарлау және т.б.) сәйкес құрылады. Мемлекеттік қызметке кіру тәртібін жетілдіру үшін мемлекеттік қызметке өтудің екі кезеңдік конкурстық іріктеуін енгізу көзделген: бірінші кезеңде – әкімшілік мемлекеттік қызметтің кадрлық резервіне іріктеу; екінші кезеңде – резервтегі адамдардың ішінен бос әкімшілік мемлекеттік лауазымдарға конкурстық іріктеу. Сонымен қатар мемлекеттік қызметшілерді олардың кәсіби өсуі мен біліктілігін арттыруын көтермелеу арқылы мемлекеттік қызметшілердің кәсібилігін арттыру көзделуде.

Сонымен, мемлекеттік қызметшілерді тиімді еңбекке ынталандыру жүйесін жасау және лауазымдық қызметін адал атқаруы үшін мемлекеттік органдарды бағалаудың рейтингтік жүйесін және мемлекеттік қызметшілердің жұмыс сапасын бағалау ережесін жетілдіру керек.

Әдебиеттер

1. «Қазақстан Республикасында қылмысқа және сыбайлас жемқорлыққа қарсы күресті күшейту және құқық қорғау қызметін одан әрі жетілдіру жөніндегі қосымша шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2009 жылғы 22 сәуірдегі №793 Жарлығы.
2. «Орталық мемлекеттік органдар мен облыстардың, республикалық маңызы бар қаланың, астананың жергілікті атқарушы органдары қызметінің тиімділігін жыл сайынғы бағалау жүйесі туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы №954 Жарлығы.
3. «Мемлекеттік қызметтер көрсету туралы» Қазақстан Республикасы 2013 жылғы 15 сәуірдегі Заңы.



ӘОЖ 332.82/832.22:365.264

И.К. Саукелеев, «МЖБ» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Б.К. Жуманова, э.ғ.к., доцент

ҚазЭҚХСУ

ҚОЛЖЕТІМДІ ТҰРҒЫН ҮЙ НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ, НАРЫҚТЫҚ МЕХАНИЗІМ

Тұрғын үй нарығындағы ұсыныстың өскелең талғампаз сұраныстан төмен болуымен байла-

нысты тұрғын үй проблемасы еліміздің барлық аймақтары үшін көптеген жылдар бойы сандық және сапалық критерилері бойынша шиеленіскен мәселе болып отыр. Елдегі экономикалық және саяси жағдай осы проблемаларды шешуге тікелей байланысты. Қазіргі кезде халықты үймен қамтамасыз етудің ерекшелігі мемлекет барлық азаматтарға емес, олардың тек белгілі бір категориясына ғана тегін пәтер береді. Мемлекет ұлттық экономиканың даму деңгейіне сәйкес азаматтарды өмір сүрудің қалыпты жағдайларымен қамтамасыз ету, экономикалық өсуге қол жеткізу барысында оларды жақсарту міндеттерін алады. Осы мақсатта қолжетімді тұрғын үй принциптерін іске асыруға жағдай жасау керек.

Тұрғын үй құрылысы нарығындағы түрлі субъектілердің сұранысы мен ұсынысы меншік құқығы құраушысының толықтығы, олардың үй шаруашылығы, меншік иелерінің серіктестігі, девелоперлік компаниялар, мемлекеттік өкімет орындары сияқты ұйымдастырылу түрлері және саладағы рыноктық қатынастардың көп түрлілігіне (сату-сатып алу, жалға беру, жалдау, кепілдік, басқаға беру) байланысты екені белгілі. Осыларды ескере отырып, тұрғын үй құрылысы нарығын өндіру, бөлу, айырбас және тұтыну бойынша әр түрлі ұйымдастыру формасындағы меншік иелерінің арасындағы экономикалық қатынастар жиынтығы ретінде анықтауға болады.

Олай болса тұрғын үй нарығының негізін қалаушы рөлі тұрғын жайға қажеттілікті қанағаттандыру болып табылады.

Тұрғын үй құрылысы нарығы келесі қызметтер атқарады: реттеуші, ынталандырушы, баға құрушы, бақылаушы, делдалдық, ақпараттық, үнемділік және нарық субъектілерінің мүдделерін іске асыру.

Жоғарыда айтылғандарды ескерсек қолжетімді тұрғын үй нарығы түрлі субъектілердің айрықша шаруашылық мүдделерінің бір біріне кедергісіз барынша толық іске асуына ықпал жасайтын құқықтық, қаржылық-экономикалық және ұйымдық шарттар жасайтын институттар жиынтығын білдіреді. Тұрғын үй нарығының өз қызметін орындауы сұраныс, ұсыныс, баға, бәсеке элементтерінен тұратын нарықтық механизм арқылы жүзеге асады.

Ғылыми зерттеулер нәтижелерін топтастыру және сараптау «тұрғын үй» категориясының күрделі әлеуметтік-экономикалық табиғаты бар деп тұжырымдауға мүмкіндік береді.

Біріншіден, тұрғын үй айырбас үшін өндірілген экономикалық игілік қана емес, адамның аса маңызды қажеттілігінің бірін қанағаттандырады. Баспананың болмауынан адам қалыпты өмір сүріп, еңбек етіп, отбасын да құра алмайды. Тұрғын үй жеке адамның тәуелсіздік, оқшауланған шаруашылық жүргізу, жеке отбасын құру, қажет болған жағдайда үйін толық жабдықтап, жайлылығын сезінуге деген қажеттіліктерін қанағаттандырады. Олай болса тұрғын үй адам капиталын ұдайы өндіруге қажетті құрал болып табылады.

Екіншіден тұрғын үй тауар ретінде оған деген қажеттілікті өтеу ерекшелігіне тікелей байланысты екі формада қарастырылады:

- а) тұрғын үй меншігіне ие болу;
- б) тұрғын үй қызметтерін пайдалану.

Онда «тұрғын үй» деген бір ғана сөзбен бір бірінен ерекше екі түсінік белгіленеді:

1. Тұрғын үй қоры немесе мөлшері белгілі бір кезеңде анықталатын меншігі.
2. Тұрғын үй қызметтері – тұрғын үй қорының көрсететін тұтынушы қызметтер, мысалы, отбасын құруға жағдай жасайтын баспана және демалыс орны. Тұрғын үй қызметтері қордың ағымдық сипаттамасын білдіреді және белгілі бір уақыт кезеңінде өлшенеді, яғни әрбір бұзылмаған, елеулі физикалық тозуға ұшырамаған тұрғын үй қорының бірлігі үздіксіз қызметтер ағымын өндіреді.

Мұндай бөлу тұрғын үйдің қоғамдық және жеке игілік сипаттарын ашып көрсете алады.

Тұрғын үй қызметтері бөлінгіштік қасиетіне ие бола отырып алып тастау принципінің әсеріне тап болады. Тұрғын үй қызметтері жеке тұтынылып, заттық сипатқа ие, өз кезегінде оны тегін пайдаланудан алып тастап сапасына сәйкес төлем алып, тұтынуға есеп жүргізуге болады. Дегенмен көбіне қала тұрғындары тұтынатын, жалпыға бірдей және тоқтаусыз тұтынумен байланысты қоғамдық сипаттағы тұрғын үй қызметтері бар. Олар:

- қала жолдары мен көшелерін күту және пайдалану, оны көріктендіру, жасылдандыру, тұрғын үйге тиіп тұрған территорияға, жаппай пайдалану орындарына қызмет көрсету;

- әрбір тұрғын жеке пайдаланатын, бірақ қалалық инженерлік қызметтің орталықтандырылған жүйелерімен қамтамасыз етілетін тұрғын үй-коммуналдық қызметтер.

Олай болса тұрғын үйді аралас игілік категориясына жатқызуға және осы тұрғыдан нарықтың даму мен жетілдіру беталысын қарастыруға болады.

Үшіншіден, тұрғын үй адам қажеттіліктерін қанағаттандыратын көптеген тауарлардың ішінен бірсыпыра сипаттарымен көзге түседі: сапалық әр тектілігі мен қимылсыздығы, ұзақ уақыттылығы және жоғары құндылығы.

Тұрғын үйдің сапалық әр тектілігі мен қимылсыздығы келесі жағдайларға байланысты:

- тұрғын үй құқықтық реттеу нысаны ретінде жылжымайтын мүлікке жатады және осыған байланысты оның басты саралаушы белгісі жерге бекітілгендігі;

- әрбір үйдің өзіне тән сипаттамасы мен орналасқан орнына байланысты бірегейлігі;

- тұрғын үйдің тұрған жерінің мәнінің зор болуы: үйді тұрған ауданымен қоса «тұтынады» және тұтынушы таңдауы үйдің сипаттамаларымен бірге тұрған жерге де түседі, яғни тұрғын үй тауар ретінде орналасқан жердің атрибуттарынан тұрады.

Тұрғын үй бағасының құрылуының келесі ерекшеліктерін ескеру қажет:

1. Нарықтық экономика және жетілген бәсеке жағдайында тұрғын үй нарығына баға ауытқуы тән. Бағаның өсуі ұзақ мерзімді кезеңде ұсынысты оптималдау үшін нарықтың ынталандырушы қызметін орындауға жеткілікті болуы керек. Баға өсуінің нақты деңгейі ин весторлар мен тұтынушы әрекетінің сезімталдығының жылдамдығына байланысты болады.

2. Тұрғын үй бағасының құрылуына әрбір үйдің сипаттамасының нарықта мәні мен айқын емес бағасы болады дейтін гедонистік көзқарас бар. Барлық элементтердің айқын емес бағалары негізінде тұрғын үй бағасы қалыптасады. Шынайы ақпараты жоқ тұтынушы үйді таңдай отырып тұрғын үйдің түрлі айқын емес бағалары туралы мәліметтер жинайды.

3. Тұрғын үй қоры мен қызметтерінің өзара байланысы.

Осы уақытқа дейінгі Қазақстандағы мемлекеттік тұрғын үй саясатының тиімсіз болуын келесі жағдайлармен сипаттауға болады: тұрғын үй қоры сапасының үнемі төмендеуі, тұрғын үй коммуналдық инфрақұрылымының тозу деңгейінің жоғары болуы, жаңа үйлерді пайдалануға беру, қазіргі тұрғын үй қорын қайта құру мен жаңарту көлемінің төмендігі, тұрғын үй нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың құрылыс монополиясымен байланысты сәйкес келмеуі, орта есеппен жиырма жылдан артық уақыт кезек күтетін әлеуметтік үйлерді беру көлемінің жыл сайын қысқаруы, нарықтық принциптерге сәйкес азаматтарды тұрғын үймен қамтамасыз етумен айналысатын институттардың жеткіліксіз дамуы деңгейі, халықтың тұрғын үй жағдайының айтарлықтай аймақтық саралануы.

Әдебиеттер

1. Белокрылова О.С., Привалова Е.В., Яхимович Е.И. Институциональные механизмы рынка жилья и его макроэкономическая динамика в посткризисной экономике. – Ростов-н/Д: Изд-во Ростовского университета, 2003. – 192 с.

2. Жилищная экономика / Под ред. Г. Поляковского. Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 223 с.

3. О’Салливан А. Экономика города / Пер. с англ. – 4 изд. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 705 с.

4. Ермолаев М.Б. Динамика ценообразования на региональных рынках жилья: опыт сравнительного статистического анализа / М.Б. Ермолаев, Т.С. Заводова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №3.



ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Термин «управление земельными ресурсами» используется в настоящей публикации для обозначения процессов учета и распространения информации о праве собственности, стоимости и использовании в отношении земли и связанных с ней ресурсов. Такие процессы включают определение (иногда известное под названиями «установление» или «оформление») имущественных прав и других атрибутов земли, которые связаны с ее стоимостью и использованием, их съемку и графическое описание, их детальное документирование и предоставление соответствующей информации для поддержки земельных рынков.

«Земельная политика» является основой для определения, как земля должна использоваться и охраняться для решения социальных и экономических задач. Управление земельными ресурсами оказывает поддержку реализации земельной политики и служит основой для хорошего управления на высшем уровне [1]. Оно привлекает к участию самые разные слои общества, в том числе:

а) правительства стран – при осуществлении их административных функций, формировании налоговой политики, решении задач экономического развития, обеспечении рыночной информацией и движении к общеевропейской гармонизации;

б) региональные и местные органы – при пространственном планировании, оценке земель и финансировании местных обслуживающих отраслей, совершенствовании и контроле использования земель, землеустройстве и обеспечении доступа к информации о земле и недвижимости;

в) компании и граждан – при защите их прав, обеспечении социальной стабильности, получении жилья с помощью ипотечного кредитования, раскрытии рыночных возможностей и потенциала для инвестиций и развития, переселении и передаче прав собственности на недвижимость.

Управление земельными ресурсами имеет отношение к трем основным и взаимозависимым видам товаров (праву собственности на землю, стоимости земли и землепользованию) в общем контексте рационального использования земельных ресурсов. «Право собственности» означает владение правами на землю, но необязательно подразумевает физическое присутствие, поскольку абсолютный собственник может, например, предоставить аренду, так что фактическим владельцем становится арендатор. В управляемой рынком экономике инвесторы должны чувствовать уверенность в том, права собственности на землю, которую они осваивают, защищены и что существует четкая и жесткая система законов, регулирующих их права на использование земли [2].

«Стоимость» имеет несколько значений. Она может относиться к действительной или оценочной стоимости на рынке ссудного капитала, которая представляет собой денежную сумму, за которую земля была или может быть продана; либо она может относиться к расчетной арендной плате, которая представляет собой сумму, за которую земля может быть сдана в аренду. «Стоимость» можно считать равной затратам на строительство, так что стоимостью здания для целей страхования будет стоимость нового строительства, если бы здание было уничтожено пожаром или другим бедствием.

Одним из важных определяющих факторов при оценке земли является использование, для которого земля предназначена или может предназначаться. Термин «землепользование» относится к правам использовать землю и к способу, которым она используется для получения дохода или удовлетворения социальных нужд. Эти права определяют, что можно делать с землей на законных основаниях, а использование земли определяет материальные ценности, которые она производит и, следовательно, ее экономическое значение. Изменения разрешенного использования земли приводят к изменениям ее рыночной стоимости и, в конечном счете, изменениям налоговых поступлений [3].

Чтобы создать основу для устойчивого развития, земельная политика должна опираться на соответствующую информацию о праве собственности на землю, ее стоимости и использовании. В странах с экономикой, планируемой централизованно, учитываются данные о большом количестве атрибутов и категорий землепользования. Хотя такие данные могут использоваться для оценки потенциального экономического значения недвижимости и формировать базу для налогообложения недвижимости (Латвия, например, смогла провести быструю комплексную массовую оценку всех своих земель, используя старые кадастровые материалы), затраты на ведение и обновление этих данных могут быть высокими.

Важно быть в состоянии вести и поддерживать систему управления земельными ресурсами, как она была спроектирована и построена. Обширная информация на уровне отдельного объекта недвижимости необходима только тогда, когда она прямо отражается на отдельном собственнике. Европейскому Союзу, например, нужны определенные данные для расчета и выплаты фермерам субсидий в рамках единой сельскохозяйственной политики. Необходимо добиться баланса так, чтобы была достаточная информация для землеустройства, а не являющиеся необходимыми данные были исключены из учета, предназначенного для управления земельными ресурсами. Системы управления земельными ресурсами должны ориентироваться на потребности пользователей данных. Информация, хранимая в системе, должна быть достаточной для удовлетворения потребностей пользователей и должна отвечать современному состоянию. Несущественные данные должны быть исключены.

Нет какого-то единого решения по управлению земельными ресурсами, которое пригодно для всех стран. Тем не менее, важно понимать международные тенденции и быть готовым к более широкому международному сотрудничеству на развивающихся глобальных земельных рынках [4].

В диссертации термин «землеустройство» используется для описания процессов, посредством которых материальные ресурсы земли приводятся в хорошее состояние, независимо от того, находится ли земля в собственности государства, юридического или частного лица. Он охватывает все виды деятельности, связанные с рациональным использованием этих материальных ресурсов, включая земледелие, добычу полезных ископаемых, организацию рационального использования объектов недвижимости и владений, а также территориальное планирование городов и сельской местности. Он включает строительство коммунальных объектов и коммуникаций и управление ими, рациональное использование земельных ресурсов (например, лесное хозяйство, рациональное использование почв или сельское хозяйство), реализацию политики в области использования земель; оценку влияния на окружающую среду и мониторинг видов деятельности, которые влияют на эффективное использование земель.

Управление земельными ресурсами – это часть инфраструктуры, которая поддерживает эффективное землеустройство. Его следует рассматривать как средство для достижения цели, а не как самоцель.

Землеустройство включает реализацию основных политических решений, касающихся характера и размеров вложения средств в землю. Оно включает текущие оперативные решения, принимаемые ежедневно специалистами сферы управления земельными ресурсами, такими как геодезисты, оценщики и регистраторы земель. С институциональной точки зрения, землеустройство зависит от земельной политики, законодательной базы, проблем, связанных с рациональным использованием ресурсов, соглашений, связанных с управлением земельными ресурсами, и управлением информацией о земле. Оно связано как с государственными, так и с частными инициативами [5].

Многие решения по землеустройству затрагивают использование отдельных объектов недвижимости, но распространяются на более значительную территорию и находятся вне контроля со стороны отдельных собственников. Некоторые решения о формировании новых или улучшении уже существующих объектов недвижимости могут вызывать изменения границ объектов недвижимости, как, например, при консолидации земель. Такого рода деятельность должна соответствовать нормам, постановлениям и порядку, которые установлены кадастровыми органами и применяются ко всем собственникам земли.

Решения по землеустройству могут регулироваться органами управления различных уровней

в зависимости от существующей административной системы и традиций страны. Согласованность различных правительственных органов при разработке и реализации земельной политики является существенно важной, чтобы избежать конфликтов. При переходе к рыночной экономике слишком часто не получалось интегрировать земельную политику.

Механизм экономического регулирования УЗР формируется системой мер экономического воздействия, направленных на реализацию земельной политики государства, обеспечение прав землевладельцев и землепользователей, установление социально-справедливых платежей за землю, экономическое стимулирование рационального и эффективного землепользования, введение экономических санкций за нерациональное использование и ухудшение экологического состояния земельных участков, защиту земельных угодий от порчи и ухудшения их экологического состояния, незаконного захвата и разбазаривания.

Экономический механизм управления земельными ресурсами должен быть основан на использовании земельной ренты в качестве основы для формирования системы экономических регуляторов с другими экономическими рычагами (ценами, ссудным процентом, подоходным налогом и т.д.).

Литература

1. Кудрявцев В.А., Кудрявцева В.В. Основы организации ипотечного кредитования: Учебн. пособие. – М.: «Высшая школа», 2011.
2. Управление проектами в строительстве: Учебн. пособие / С.В. Евтеев, В.П. Еременко, Е.И. Рыбнов, В.П. Фролов / Под ред. В.П. Фролова. – СПб.: СПб ГАСУ, 2008.
3. Асаул А.Н. Экономика недвижимости (II издание). – М.: Издательство АСВ, 2008.
4. Сыздыкова М.А. Подготовка кадров в области управления земельными ресурсами: современное состояние // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2010. – №5. – С. 100-104.
5. Сковрцов О.Ю. Регистрация сделок с недвижимостью: правовое регулирование и судебно-арбитражная практика, «Бизнес-школа», «Интел-Синтез», 2009.



УДК 352/354-1

Е.В. Сыздыкова, магистрант специальности «ГМУ»

*Научный руководитель: А.Ж. Самбаева, PhD, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Местное самоуправление – это стержневой элемент любой современной демократии. Говорить о строительстве гражданского общества при отсутствии данного атрибута просто невозможно. Необходимо признать, что в настоящее время в нашей республике на государственном уровне не сложилось единого видения сущности и целесообразности местного самоуправления. Хотя с формально-правовой точки зрения можно с полным правом утверждать, что в нынешнем свободном и демократическом Казахстане реализуется Европейская Хартия местного самоуправления, так как этот принцип зафиксирован в Конституции страны. Но действительность показывает, что становление системы местного самоуправления оказалось наиболее трудной задачей. Предполагалось, что оно составит одну из основ конституционного строя, основополагающий принцип организации власти, выступит инструментом тесного взаимодействия с населением и использования общественного контроля за властью, который наряду с принципом разделения властей будет определять систему управления. На практике этот институт в Казахстане до настоящего времени не реализовал свои возможности.

Система местного самоуправления должна дать людям, особенно проживающим в сельских районах (в Казахстане это около 44% населения), возможности для более полной реализации демократических прав и свобод, таких как, право на свободное получение информации, выражение мнения, на участие в выборах, право принимать участие в управлении своей страной непосредственно или через избранных представителей. Но важно отметить, что в Казахстане практически нет исторического опыта организации местного самоуправления, да и стартовые условия, в том числе менталитет населения, готовность в полной мере пользоваться имеющимися правами и свободами, существенно отличаются от европейских. Именно поэтому, на наш взгляд, сегодня необходимо проводить системную работу не только на уровне законодательных процессов, но и в плане подготовки необходимой «почвы» – базы для практического внедрения системы местного самоуправления в селах и районах страны.

Приоритетность формирования системы местного самоуправления в общей системе преобразований в Казахстане обусловлена тем, что именно на этом уровне происходит непосредственная реализация большинства функций социально-экономического регулирования, обеспечивающая условия для жизнедеятельности местного населения с учетом его интересов. В связи с этим построение и развитие всей системы социальных, экономических и политических взаимоотношений в стране представляется невозможным без учета происходящих процессов на этом уровне. Систему самоуправления необходимо рассматривать не просто как один из блоков преобразований, а как элемент социально-политической и экономической культуры изменяющегося общества, определяющей его мировоззренческой системой. В соответствии с этим целесообразно ставить вопрос о применяемой системе исходных посылок и установок.

Основным критерием успешности развития местного самоуправления является экономическая целесообразность. Следует понимать, что органы самоуправления – это самостоятельные структуры, предоставляющие социальные услуги населению на местах. Иными словами, характер взаимоотношений между органами местного самоуправления и населением должен носить не административный, а сервисный характер. Суть в том, что государство сознательно ограничивает сферы своего воздействия и уступает структурам местной власти право самостоятельности.

Глава государства Н.А. Назарбаев в своем выступлении указал, что маслихаты станут основой местного самоуправления, однако это отнюдь не исключает другие формы самоуправления и самоорганизации граждан. После поправок в Конституцию Республики Казахстан 2 пункт статьи 89 изложен в следующей редакции: «Местное самоуправление осуществляется населением непосредственно, а также через маслихаты и другие органы местного самоуправления в местных сообществах, охватывающих территории, на которых компактно проживают группы населения. Органам местного самоуправления в соответствии с законом может делегироваться осуществление государственных функций» [1].

Как мы видим, данная конституционная норма вполне допускает альтернативные формы самоуправления. Почему же маслихаты становятся основой формирования системы местного самоуправления в нашей республике?

Во-первых, многие научные исследования подтверждают необоснованность противопоставления государственной власти и самоуправления. Органы местного самоуправления выполняют двоякую функцию – государственную и общественную. Гармоничное сочетание государственных полномочий и общественных функций позволит реально повысить эффективность самоуправления. Думается, что подобное объединение позволит устранить те недостатки, которые имелись когда они функционировали по отдельности. Не менее важным является то, что поправки в Основной Закон страны позволяют акимам населенных пунктов легитимно решать проблемы местного самоуправления наряду с осуществлением государственных полномочий. Следует отметить, что сельские акимы в силу отсутствия структур самоуправления фактически исполняли их обязанности, поэтому данные нововведения направлены лишь на законодательное закрепление сложившихся отношений.

Во-вторых, развитие местного самоуправления на основе маслихатов было продиктовано необходимостью эволюционного государственного и политического развития страны. Предпола-

гается, что постепенно мы придем к либеральной модели местного самоуправления. Но это будет зависеть от степени развитости социально-экономической инфраструктуры регионов и готовности населения автономно осваивать и поддерживать территории. Пока же, нужно формировать местное самоуправление, которое соответствует интересам государства и потребностям общества. Судя по всему, на данном этапе реализуется «переходная» модель, которая направлена на сохранение общественной стабильности и преодоление межрегиональной диспропорции развития.

В заключении следует отметить, целесообразным видится обращение к зарубежному опыту исследования децентрализации, который может быть использован в Казахстане с поправкой на государственные традиции, действующее законодательство, степень развития гражданского общества и другие факторы. Поэтому: необходима ратификация Парламентом РК Европейской Хартии местного самоуправления, на основе которой целесообразно подготовить Государственную концепцию «О местном самоуправлении в РК», которая должна быть вынесена на всенародное обсуждение. По итогам такого обсуждения можно будет разработать новый законопроект «О местном самоуправлении в Республике Казахстан». В будущем представляется необходимым в законодательном порядке по примеру многих европейских стран (Венгрии, Чехии, Словакии, Эстонии и др.), закрепить следующие важные формы прямого волеизъявления граждан на местах: местный референдум, местную общественную инициативу (для вынесения населением вопросов местного значения на рассмотрения органа местного самоуправления в пределах его компетенции) и местные общественные слушания.

Изучение процессов развития и функционирования местного самоуправления выявило, что этап организационного и правового оформления системы органов местного самоуправления в Казахстане, в общем закончен. Сформированные органы местного самоуправления обладают всеми необходимыми условиями для эффективной деятельности. Но, вместе с тем, социальные и экономические условия функционирования управления в Казахстане еще не развиты, и решение этой проблемы занимает немало времени, поскольку требует переосмысления роли и места органов самоуправления в структуре гражданского общества.

Социально-экономическую ситуацию в органах местного самоуправления Казахстане можно охарактеризовать следующими векторами. С одной стороны, есть положительные тенденции роста экономики в городах, которые связаны с увеличением оборота торговли, развитием промышленности и т.д. При этом, в городской местности низок уровень безработицы и выше средняя заработная плата. Большие города всегда привлекательны для миграции населения из сельской местности и в то же время, довольно четко вырисовывается обратная картина в аулах. Отсутствие положительных сдвигов в аулах и селах вызывает целый ряд социально-экономических проблем, среди которых главенствуют высокий уровень безработицы, отток населения в города, низкая заработная плата.

Изучение опросов населения показывают, что особенное влияние на оценку, которую дают граждане деятельности органов местного самоуправления, выражается удовлетворенностью качеством предоставляемых этими органами населению услуг. При этом, в большинстве городов установлено, что доверие населения к органам местного самоуправления в какой-то мере зависит от всей оценки их деятельности.

Огромную роль во взаимодействии между местными органами самоуправления и населением играют средства массовой информации. Но исполнение СМИ своей коммуникативной и информационной функций при взаимодействии местного самоуправления и населения выполняется, в основном во время политической нестабильности. Обычно население отмечает небольшой уровень информации. Невысокая деятельность СМИ приводит к снижению доверия к ним от населения. И в этом случае жители становятся лишь пассивными потребителями информации.

Таким образом, формирование полнофункционального взаимодействия населения с органами местного самоуправления является одной из основных задач, как государства, так и местных органов самоуправления. Соглашение между властью и населением местного сообщества необходимо сделать одной из первоочередных задач формирования самоуправления. Для решения этой задачи необходима пропаганда принципов местного самоуправления не только среди населения, но в первую

очередь среди местных руководителей – представителей исполнительных и представительных органов власти с разъяснением сущности, функций и роли местного самоуправления. Только после этого возможно говорить о формировании ценностей местного самоуправления среди населения и разрешении проблем, возникающих перед местными органами власти.

Литература

1. Конституция Республики Казахстан, 1995 г. (с изменениями и дополнениями).
2. Байменов А.М. Местное самоуправление в Казахстане: проблемы и перспективы // Выступление на международной конференции «Развитие местного самоуправления как необходимое условия устойчивого развития регионов», 21 мая 2010 г.



УДК 504.03

*А.А. Темиржанов, магистрант специальности «ГМУ»
Научный руководитель: А.Ж. Султангазин, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Многие специалисты, в том числе и юристы, в развитых странах считают экологические проблемы по сути проблемами экономическими. Такая позиция согласуется с тем, что в настоящее время во многих странах и особенно в США наблюдается ослабление административного регулирования экономики. Экономические методы адресны, однозначно определяют требования к управляемому объекту, однако в отличие от административных команд учитывают, что объекты управления сознательно ставят перед собой цели и столь же сознательно стремятся к их достижению. Такая целевая установка – важная отличительная особенность управления в социальных и экономических системах. Поэтому сущность экономических методов состоит в организации деятельности управляемых объектов путем создания преимуществ в потреблении. Этим управление экономическими методами отличается от стимулирования, которое предусматривает поощрение и санкции неэкономического характера.

Роль экономических методов заключается в создании механизмов управления, стимулирующих средоохранную деятельность и поиск путей минимизации экономических затрат, которое понесет общество ради достижения желаемого состояния окружающей среды и ее отдельных компонентов [1].

Economic instruments (for environmental policies) – экономические инструменты (меры, методы, рычаги) экологической (природоохранной) политики – меры, использующие рыночные механизмы для достижения поставленных целей, предназначенные для направления деятельности экономических субъектов в экологически благоприятном направлении путем влияния на издержки и выгоды имеющихся в их распоряжении различных альтернатив поведения. Обычно используют два подхода: (а) финансовые трансферты между экономическими субъектами-загрязнителями окружающей среды и соответствующим населением (через органы местного или национального управления) и (б) создание новых рынков, например, для торговли разрешениями на выбросы загрязняющих веществ [2]. При первом подходе экономические инструменты включают: экологические налоги и платежи (такие как платежи за выбросы/сбросы загрязняющих веществ, в том числе платежи за ресурсопользование, удаление отходов, платежи и налоги на неэкологичную продукцию), экологические субсидии, залогово-возвратные системы, налоговая дифференциация, страхование экологической ответственности. Рыночные механизмы предусматривают юридическую финансовую от-

ветственность, рычаги для ликвидации экологических нарушений, облигации по показателям работы предприятий и ценообразование для ресурсов. Для большинства форм экономического стимулирования требуется наличие соответствующей управляющей системы с жестким контролем результативности и соблюдения нормативов, включающей сбор платежей и предотвращение незаконной деятельности. Расходы на поддержание такой системы могут быть весьма высокими. Поэтому следует тщательно взвесить преимущества и издержки внедрения любых экономических инструментов. Одно из основных преимуществ экономических инструментов, по крайней мере в теории, состоит в их экономической эффективности, которая обычно выявляется из моделей для случая многих предприятий-загрязнителей и одного загрязняющего вещества при допущении полных знаний об их приращенных (предельных) снижениях загрязнения и приращениях стоимости ущерба. Экономические инструменты обычно используются в совокупности с прямым нормативно-правовым регулированием. Поэтому оценка их экономической эффективности (как компонента смешанной системы) затруднена. Обязательным условием применения экономических инструментов является наличие рынков. Если в стране отсутствует информация о рынках, имеются значительные временные задержки между сигналом и ответной реакцией, нечеткое право частной собственности и обширные неформальные (теневые) рынки, то требуется большая осторожность при использовании экономических инструментов, которые были разработаны, имея в виду экологические потребности развитых промышленных стран. Кроме того, практически отсутствует опыт применения экономических инструментов для защиты биоразнообразия, стимулирования устойчивого развития или предотвращения обезлесения в регионах тропических лесов. Рыночные инструменты наиболее эффективны при решении локальных экопроблем, таких как скопление приземного озона, из-за возможности более точной оценки источников загрязнений, лучшего экологического мониторинга и контроля за выполнением экономических мер. В то же время экономические инструменты являются менее эффективными в отношении так называемых глобальных экопроблем, таких как выбросы «парниковых» газов, из-за мнения общественности, что она не отвечает за глобальные проблемы и поэтому не должна нести на себе бремя глобальных решений. Это означает, что экономические ответы на вопросы об устойчивом развитии окажутся безуспешными, если не будут учитываться с самого начала, включая чисто нерыночные соображения, включая общественную поддержку таких подходов. В Принципе 16 Декларации РИО говорится о необходимости использования экономических инструментов и подхода, при котором загрязнитель должен, в принципе, взять на себя издержки загрязнения окружающей среды с учетом общественных интересов и следить за тем, чтобы не было негативных воздействий на торговлю и инвестиционную политику [3].

Такой подход считают подходящим для стран с переходной экономикой из-за нехватки у них финансовых ресурсов, что ограничивает их способность применять дорогостоящие системы прямого нормативно-правового регламентирования для решения экопроблем, и из-за слабой юридической системы наряду с отсутствием культуры решения через суд проблем, связанных с действием различных нормативов. Экономические инструменты имеют ряд преимуществ по сравнению с использованием нормативной регламентации, таких как их экономичность, возможность использования гибких решений (например, выбора подходящих технологий), стимулирование инновационной деятельности для сохранения природных ресурсов и предотвращения загрязнения, прозрачность в отношении размеров издержек на борьбу с загрязнением, адаптивность и многоцелевая направленность. Экономические инструменты выгодно применять для борьбы с неоднородными и небольшими источниками загрязнения – от домашнего мусора до слива моторного масла, от выбросов «парниковых» газов до сбросов загрязняющих веществ малыми фермами или небольшого загрязнения многочисленными индивидуальными источниками. Экономические инструменты имеют свои ограничения: они обеспечивают большую предсказуемость при борьбе с загрязнениями, но менее определены в отношении уровня ожидаемого снижения загрязнения. Они менее приемлемы в случаях, когда речь идет о неточечных (распределенных) выбросах и следует искать компромисс между большей эффективностью расходов на снижение загрязнения и большей неэффективностью в выгодах от сокращения загрязнения, т.е. в реализации целей экологической политики. Бремя платежей в виде налогов за загрязнение может нанести вред международной конкуренто-

способности промышленности, так как высокие налоги на сырье для промышленности сразу же скажутся на положении на международном рынке. Такое положение можно скомпенсировать уменьшением других налогов (обеспечением неизменных налоговых поступлений в бюджет) или последующей коррекцией обменного валютного курса, но все же отрасли промышленности, использующие значительное количество налогооблагаемого сырья будут испытывать потерю конкурентоспособности. Необходимость расходов для нейтрализации всех этих эффектов и связанные с ними проблемы привели к заметному сопротивлению ряда промышленных отраслей таким подходам. В ситуациях, когда требуются точность и определенность (например, борьба с загрязнением от конкретных токсичных химических веществ или с опасными отходами) наиболее подходящими для защиты окружающей среды являются меры прямого регламентирования. Если целью является просто уменьшение загрязнения, тогда целесообразнее применять системы с торговлей разрешенными выбросами. Несовершенство рынков и отсутствие эффективных рыночных институтов делают недостаточным использование только экономических инструментов, так как при этом потребители не будут реагировать в должной степени на изменение цен, вызванное применением этих инструментов.

В числе экономических инструментов экологического регулирования можно назвать:

- платежи или налоги за право пользования природными ресурсами;
- компенсационные платежи за выбытие природных ресурсов из целевого использования или ухудшение их качества, вызванное производственной деятельностью;
- платежи или налоги за выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;
- дополнительный налог с прибыли предприятий, выпускающих экологически вредную продукцию или применяющих экологически опасные технологии [4].

Все эти чисто экономические инструменты служат соблюдению экологических стандартов наиболее эффективным путем.

Экономический механизм экологического регулирования – сложная многоуровневая система отношений субъектов хозяйствования между собой и с вышестоящими органами. Связующим рычагом этих отношений должен стать экологический аудит – инструмент, включающий в себя организационно-экономические факторы защиты окружающей среды. Он позволяет выбрать оптимальный вариант природоохранных сооружений, организовать информационно-аналитический контроль за состоянием и степенью эксплуатации природоохранной техники, дать экономическую оценку намечаемых технических технологических усовершенствований.

Экологический аудит – независимое исследование всех аспектов хозяйственной деятельности промышленного предприятия любой формы собственности для установления размера прямого или косвенного воздействия на состояние окружающей среды. Его цель – приведение природоохранной деятельности в соответствие с требованиями законодательства и нормативных актов оптимизации использования природных ресурсов, снижение и упорядочение энергопотребления, уменьшение отходов, предотвращение аварийных сбросов, выбросов и техногенных катастроф.

Заключение экодитора должно содержать следующую информацию:

- выводы о соответствии природоохранной и производственной деятельности законодательству и нормативным актам;
- заключение о состоянии финансово-экономической отчетности, учета, своевременности и величине текущих экологических платежей, целенаправленности использования капитальных средств, выделенных на охрану окружающей среды;
- оценку воздействия аудируемого предприятия на состояние среды, здоровье производственного персонала, экологию в регионе, данные о наличии и величине выбросов (сбросов) загрязняющих веществ, производство которых ограничено или запрещено международными обязательствами государства;
- результаты анализа темпов роста производства продукции и количества выбросов и сбросов загрязняющих веществ, потребления энергетических и материальных ресурсов;
- результаты сравнительного анализа основных показателей природоохранной и производственной деятельности аудируемого предприятия и подобных предприятий в других странах;

- заключение о профессиональной компетентности работников природоохранных служб предприятия, их обеспеченности современными техническими средствами контроля за соблюдением допустимых величин загрязнения;

- информированность руководящего и производственного персонала о величине и характере загрязнения окружающей среды их предприятием, наличие материального и морального стимулирования за снижение уровня загрязнения и энерго- и материалоемкости выпускаемой продукции.

На основании заключения экодителя решить конкретную проблему можно различными, часто альтернативными методами. В зависимости от радикальности принятого решения и остроты проблемы необходимые природоохранные мероприятия могут находиться в диапазоне от организационных мер и повышения контроля за ведением технологического процесса и работой средозащитного оборудования до закрытия предприятия с его последующим перепрофилированием.

Роль экологического аудита в следующих направлениях деятельности:

- аудиторская экологическая оценка оздоровления приватизируемых предприятий;
- аудиторская оценка экологических издержек;
- аудиторские рекомендации по ресурсосбережению;
- аудиторская оценка условий экологического страхования;
- аудиторская экологическая оценка инновационных и инвестиционных проектов и др.

В условиях формирования рыночных отношений выявляется новое направление развития функций внутреннего и внешнего прогнозного экодита, как средства оптимизации и активизации предпринимательской деятельности на основе соблюдения принципов экологической безопасности. Одновременно с контрольными функциями экодита и хозяйственный аудит должны выполнять экономическую и экологическую экспертизу по привлечению капитала, развитию инвестиций, внедрению ноу-хау, ресурсосбережению, снижению экологических издержек и т.д. Экологический аудит приобретает в условиях рыночных преобразований функции катализатора для активизации предпринимательской деятельности на принципах экологически безопасного и устойчивого развития.

Литература

1. Матвеев А.В. Управление охраной окружающей среды: Учебн. пособие. – М., 2010. – 256 с.
2. Каренов Р.С. Экологический менеджмент. Учебник. – Алматы, 2010. – 128 с.
3. Конференции ООН по окружающей среде и развитию (июнь 1992г.), Рио-де-Жанейро (Бразилия).
4. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономические методы управления природопользованием. – М.: Наука, 2011. – 136 с.



УДК 331.104.22

А.Т. Тимурова, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Истоки управления персоналом неразрывно связаны с развитием экономики и уходят в глубину веков. История подтверждает, что проблема управления людьми возникла практически в одно время с организацией как социальным феноменом. В древнейших обществах – Шумере, Египте, Вавилоне, Древней Греции и Древнем Риме принципы управления передавались в царских династиях от поколения к поколению как ценнейшее тайное знание.

Большой вклад в развитие управленческой практики был сделан в Вавилоне, а значительный вклад в развитие практики теории управления внесли египтяне.

Накопление ресурсов и развитие технологии ярко высветили главное препятствие на пути к более высокой производительности – существующие в то время подходы к управлению. Именно в это время расплывчатые и противоречивые принципы управления сменила научная система знаний о законах рациональной организации труда, разработанная Фредериком Уинслоу Тейлором, который считается основоположником научного менеджмента. Следует отметить, что в то время понятия «Менеджмент» и «Наука управления персоналом» считались синонимами. Более того, наиболее принципиальные моменты научного менеджмента относились к управлению персоналом.

На протяжении десятилетий становления независимости Республики Казахстан, совершенствование управления персоналом на предприятиях было и остается одним из ведущих направлений в развитии экономики. Эта тема остается актуальной и сегодня, так как кадровая политика является ключевым фактором в ее формировании [1].

Управленческий персонал – это работники, трудовая деятельность которых направлена на выполнение конкретных управленческих функций. К ним относятся линейные и функциональные руководители и специалисты.

Руководители, которые направляют, координируют и стимулируют деятельность производства, распоряжаются ресурсами организации, принимают решение, несут полную ответственность за достижение целей организации и имеют право принимать решение, относятся к линейным. Руководители подразделов, основное задание которых заключается в содействии эффективной работе линейных руководителей относятся к функциональным. Руководители и главные специалисты в совокупности создают администрацию.

Управленческий персонал занят преимущественно умственной и интеллектуальной работой. Одним из показателей эффективности управления персоналом является формирование производственного поведения сотрудников, обеспечивающего достижения организационных целей. Производственное поведение определяется двумя основными факторами: желанием (внутренней мотивацией) и способностью сотрудника выполнять требуемые функции. И как показывает практика, современные методы управления персоналом крайне малоэффективны на долгосрочный результат. В современной деловой среде практикуется достаточно примитивный подход к выбору подходящего кандидата на должность. Основными критериями отбора являются номинальное наличие высшего или профессионального образования, а также результат устной беседы представителей компании с кандидатом. Таким образом, используемый подход к выбору кандидата, очевидно, является малоэффективным. Это подтверждается широко известным фактом низкой квалификации основного большинства сотрудников, а также большой текучкой кадров. Проблема управления персоналом волнует не только руководителей различных уровней, но и мешают работать самому коллективу [2].

Показателем эффективного управления сотрудниками любой организации является целостность системы управления персоналом. Организация может добиться целостности системы управления персоналом за счет осуществления следующих мер:

- четкого определения собственных целей организаций;
- детального моделирования «идеального» производственного поведения для всех должностей организации;
- координации в работе подразделений службы человеческих ресурсов;
- постоянного взаимодействия специалистов по человеческим ресурсам с линейными руководителями, непосредственно управляющим персоналом.

Сердцевиной всякой организации являются работающие в ней люди, которыми необходимо управлять также, как сотрудниками других функций. Именно сотрудники службы человеческих ресурсов, а не структура отдела, обеспечивают функционирование и обновление систем управления персоналом организации. Они должны обладать определенными качествами, среди которых ключевыми являются:

- знание сферы деятельности организации;
- знание специфики производственной деятельности, ее финансовые аспекты, видеть страте-

гические перспективы развития. Эти знания позволят им моделировать производственное поведение, разрабатывать системы управления персоналом и оценивать их эффективность;

- профессиональные знания и навыки в области управления персоналом. Подбор, профессиональное обучение, оценка, общение, коммуникации;

- лидерство и управление переменами – профессиональные навыки в области планирования, анализа и разработки альтернативных стратегий, принятия решений, разрешения конфликтов;

- способность к обучению и развитию – обновление знаний.

В данном контексте задача организации состоит в том, чтобы определить функции, роли, ответственность и объяснить всем сотрудникам, почему это важно для них и компании, а также что будет происходить, и как работать [3].

Один из принципов состоит в том, что организация создает условия для диалога с каждым сотрудником, задает роли, формат, частоту общения и ожидаемый результат. В небольших организациях HR, консультант или коуч проводит индивидуальные встречи с сотрудниками, на которых, используя методики и инструменты карьерного планирования, помогает сотруднику сформулировать и структурировать свои сильные стороны, ценности, интересы и поставить осознанную цель в рамках конкретной организации. В крупных организациях это могут выполнять руководители подразделений или менеджеры, кому подчинены сотрудники. Не менее важным является вопрос создания и поддержания мотивации. Обычно останавливаются на стандартном наборе мотивационных мер, изначально предполагающих, что сотрудники работают сугубо за материальное вознаграждение. Заработная плата и условия работы, конечно, важны, но не достаточны. Известный психологический факт состоит в том, что увеличение заработной платы перестает мотивировать работника уже через несколько месяцев. Также попытка привлекать, мотивировать и удерживать сотрудников, опираясь только на материальную составляющую, ведет к росту зарплат, разрыву ожиданий компании и сотрудника и, в итоге, уже хорошие менеджеры и специалисты каждый год переходят из компании в компанию, повышая себе заработные платы на определенный процент, а иногда и возвращаются в компании, где когда-то работали, но уже на новый уровень заработной платы [4].

Спорить с важностью роли компенсационного пакета не логично. Но указанные меры не решают массовую проблему ухода перспективных сотрудников при предоставлении им возможности дальнейшего улучшения компенсационного пакета. Конфликты, недопонятость, эмоциональная истощенность, являются основной причиной потери ценного сотрудника.

Главные вопросы менеджера при управлении современным персоналом состоят в следующем: как привлечь на предприятие «лучших»? как сохранить рабочий состав?, как сделать их эффективными, мотивированными и работающими с полной отдачей? Зная о наличии таких проблем, многие компании (в том числе и национальные, инвестиционные) начали задавать новый дух в управлении. Внимание компании к карьере сотрудников, а главное – наличие такой системы на предприятии, работают на позитивный HR-бренд, формируют корпоративную культуру, которая привлекает активных людей, ориентированных на долгосрочные планы, рост и достижения. При приеме на работу, интервью включает в себя вопросы, связанные с подходом человека к своей карьере, так и рассказ о том, что компания может предложить в этой области и диалог с кандидатом на тему, что для него представляет реальную ценность, если кандидат начнет работать в данной компании [5].

Возможности роста и учета сильных качеств, ценностей и интересов сотрудников в повседневной работе дает им возможности самореализации и развития. Среднесрочное и долгосрочное планирование, наличие планов развития и роста ориентируют сотрудников на перспективу и достижения внутри компании, поддержка планов сотрудников со стороны руководителя. Одним из ключевых моментов роста на предприятии можно определить повышение квалификации персонала, на что предприятие затрачивает определенную сумму, дабы добиться в будущем более высоких результатов.

Эффективная деятельность аппарата управления позволяет облегчить часть работы менеджеров более низших звеньев. При эффективном управлении в организации возрастает роль личности работника, знания его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией, что в совокупности повышает эффективность деятельности компании в целом.

Уровень эффективности работы системы управления персоналом зависит не только от профессиональной подготовки ее работников, но и от нагрузки на одного специалиста, то есть от интенсивности его труда. Кроме того, не маловажное влияние могут оказывать и внешние факторы. Внешняя среда представляет собой совокупность факторов прямого воздействия (потребители, трудовые ресурсы, конкуренты и т.д.) и косвенного воздействия (экономика, технология, социально-политические факторы). Для определения стратегии поведения организации и выполнения ее в деятельности, руководство должно иметь полное представление как о внутренней среде организации, ее потенциале и тенденциях, так и о внешней, тенденциях ее развития и расположении, которое занимает в ней организация.

В новых рыночных условиях особенно актуальным становится проблема соответствия уровня потенциала управленческого персонала требованиям, выдвигаемым к нему самим предприятием в жесткой конкурентной среде. Поэтому основная практическая задача управленцев состоит в эффективном сохранении и воспроизводстве, направленном формировании и рациональном использовании профессионально-подготовленного, отвечающего требованиям предприятия потенциала управленческого персонала.

Деятельность управленческого персонала в Республике Казахстан регулируется не только внутренними производственными регламентациями и указаниями, но и на более масштабном государственном уровне. Коллективно-договорное и индивидуальное регулирование системы управленческого персонала в Республике Казахстан осуществляется при помощи Трудового Кодекса Республики Казахстан, различных договоров, индивидуальных программ и концепций.

Эффективность совершенствования управленческого персонала и соответственно стабильность экономики предприятия зависят от взаимодействия всех рычагов управления, качества принимаемых решений и ответственности должностных лиц. А это в свою очередь способствует обеспечению устойчивого социально-экономического развития страны.

В современной мировой экономике акцент делается не столько на материальные ценности сколько на интеллектуальный потенциал. Способность нации поддерживать современную, и эффективную систему образования, повышать интеллектуальный потенциал рабочей силы путем обучения, которая становится критически важным фактором для обеспечения конкурентоспособности страны.

На сегодняшний день казахстанские экономисты подтверждают значимость человеческих ресурсов для национальной экономики в условиях высококонкурентной среды.

На современном этапе развития научно-технического прогресса роль человека имеет огромное значение. Сегодня это главный стратегический ресурс любого предприятия в борьбе с конкурентами. Это обуславливается его способностью к творчеству, которое в настоящее время становится решающим условием успеха любой деятельности. В этой связи мы понимаем что персонал является наиболее сложным объектом управления в организации, так как имеет возможность решать самостоятельно любые вопросы, имеет субъективные интересы, чрезвычайно чувствителен к управленческому воздействию и критически относится к предъявляемым к нему требованиям.

Количество и качество человеческих ресурсов является основополагающими факторами, определяющими будущее страны, в этой связи каждый руководитель должен приложить все усилия для реализации общенациональных целей сохранения устойчивости, роста экономического потенциала, и неуклонного улучшения условий развития персонала.

Литература

1. Дуракова И.Б. Управление персоналом.
2. Кобцева Е.Н., Тюлькина Ю.С. Управление организацией.
3. <http://www.lifexpert.ru/research/survive.html>.
4. Бергер Светлана Карьерный коуч. coach@berger.co/www.ACPRussia.ru.
5. Бачурин А. Условия экономического роста // Экономист. – 32-38.



МЕМЛЕКЕТТІК БИЛІК ОРГАНДАРЫН НӘТИЖЕ БОЙЫНША БАСҚАРУ ЖӘНЕ СТРАТЕГИЯЛЫҚ АРАҚАТЫНАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУ ФАКТОРЫ РЕТİNДЕ

Соңғы жылдары Қазақстанда кәсіпкерлік дүркінді қарқынмен даму үстінде. Кәсіпкерлік – өз атынан, өз тәуекеліне, өз мүлкі негізінде, өз бастауымен, өз бетімен жүргізілетін пайда табуға бағыттылған заңды және жеке тұлғалардың қызметінің түрі. Бүгін көпшілік кәсіпкерлік қызмет өндіріс және нарықтың, демек жалпы қоғамның дамуын қозғаушы күш ретінде туындайтындығына көзін жеткізді. Шетелдік елдер кәсіпкерліктің арқасында, ал кәсіпкерлік мемлекеттік қолдаудың арқасында өркендейді. Кәсіпкеріштен шығатын күш, ол адамдарды коммерциялық жетістіктерге жетуге ынталандырады. Оның мәні бастаған іс үшін өз басымен тәуекел етуді білдіреді, демек ешбір істе тәуекелге бел буусыз жаңа идеялар жүзеге аспайды.

Кәсіпкерлік қызметтің мәні мен пайда болуының алғышарттарын түсіну үшін осы қызмет түрінің даму тарихы мен осы ұғымға деген экономистердің көз қарасына шолу жасауымыз керек.

Ең алған рет кәсіпкер ұғымы тарихта құл иеленушілікпен байланысты кездестіріледі, осы кезде құлдар еңбегін пайдалану мүмкіндігі пайда болды, ал соғыс шаруашылық бастамалардың қозғаушысы ретінде туындады. Осы кезде тарихта көптеген кәсіпкерлер қалды, олардың қызметі шабуылдармен, тонаушылық пен саудамен байланысты болды.

Алғашқы кәсіпкерлер-өнеркәсіпшілер болды, олардың қызметі әскери кәсіппен байланысты болды. Осы кезде қару-жарақ жасайтын шағын фабрикалар құрылды, Римде кәсіпкерлік бастамамен құрылған гладиаторлар мектебі қызмет етті.

Орта ғасырларда кәсіпкерлердің жаңа типінің пайда болуына шаруашылық негіздер пайда болды. Сол кездегі бастаушы кәсіпкерлер саудагерлер, алып-сатарлар және қол шеберлері болды.

Халықаралық саудамен қатар жергілікті сауда мен көшіп-қонушылармен сауда дамыды. IX-XII ғғ. натуралды айырбас тауарлы – ақша қатынастарымен алмасады, ірі қалаларда ақша сарайлары жұмыс істейді.

XVI ғ. кәсіпкерлер әрекеті маманды және өркениетті қызметке айналады. Осы кезде акционерлі капитал пайда болады, акционерлік қоғамдар ұйымдастырылады. Ең алғаш акционерлі қоғамдар сауда саласында пайда болса, кейіннен олар экономиканың басқа да салаларында пайда бола бастады. XVII ғ. соңына қарай алғашқы акционерлі банктер пайда болды. Сол кезде-ақ банктер тек ақша жинақтау орнына ғана емес өнеркәсіп, сауда және қызмет салаларына тиімді ақша салу нысанына айналды.

XVIII-XIX ғғ. банк ісін акционерлі ұйымдастыру нысаны барлық елдерде жылдам қарқынмен дами бастайды. Осы кезеңде ірі фирмалардың меншігі салымшылардың – акция иелерінің салымдарына бөлінді. Осы кезде ірі және шағын бизнес арасында алшақтық пайда болады. Шағын фирмалардың қызметі қиындап, орта және ірі фирмалар қызметі өркейе түседі.

Осы кезде максималды пайда табу мотиві жиі айтылады, кәсіпорындардың сәтті қызметі үшін тек оның иесінің мүдделі болуы жеткіліксіз, онда бір ерекше қасиеттердің болуы қажет болды. Осы жағдайларда кәсіпкердің жаңа типінің пайда болуы қажет шарт болды, ол кәсіпорынды ұйымдастыру және басқару қасиеттеріне ие болуы керек еді, менеджер немесе ірі өндірісті ұйымдастырушы.

Сонымен, «кәсіпкерлік» деген не «кәсіпкер» деген кім деген сұрақтарға жауап беру үшін экономикалық ілімдерге көз жүгіртейік.

Ең алғаш бұл түсініктері XVII ғ. аяғы мен XVIII ғ. басында ағылшын экономисі Р. Кантильон

пайдаланды. Оның ойы бойынша кәсіпкер-тәуекел жағдайында қызмет ететін адам. Р. Кантильон байлықтың қайнар көзі деп жер мен еңбекті атап көрсеткен, себебі олар экономикалық игіліктердің шынайы құнын анықтайды [1].

Кейін XVIII ғ. аяғы мен XIX ғ. басында француз экономисі Ж.Б. Сэй кәсіпкерлік қызметті үш классикалық өндіріс факторлерінің үйлесімі ретінде анықтайды- жер, капитал және еңбек [2].

Соған қоса ол Англияның өнеркәсіптік дамуының маңызды факторы ретінде – ағылшын кәсіпкерлерінің дарынын атап көрсетеді. Сэйдің негізгі тезисі кәсіпкерлердің өнім құрудағы ролін анықтауда. Сэй кәсіпкер деп өз тәуекелі мен өз есебінен қандай да бір өнім өндіруге баратын адам деп көрсетеді.

Өкінішке орай, экономикалық ғылымның негізін салушылар-классиктер кәсіпкер тұлғасына аса көңіл аудармады. Кәсіпкерлік қызмет олардың ғылыми талдауының пәніне айналмады. Ағылшын-ғалым-экономистері А.Смит пен Д.Рикардо экономиканы өзін-өзі реттеуші жүйе ретінде қарастырды, онда шығармашылық кәсіпкерлікке орын болмады. Дегенмен, өз еңбегінде А.Смит кәсіпкерді сипаттайды. Оның ойы бойынша кәсіпкер – капиталдың иесі бола тұрып коммерциялық идеясын жүзеге асыру үшін және пайда табу үшін белгілі бір тәуекелге баратын адам [3].

А. Смиттің ойы бойынша кәсіпкерлік пайда тәуекелдің құны болып табылады. А. Смит нарықтың әр қатысушысы өз жағдайын жақсарту, өзіне «ақша жасау» ниетімен қызмет етеді дейді. Бірақ А. Смит еңбегінде нарық өзін-өзі реттеуші жүйе, оған мемлекеттің араласу қажеті жоқ деп көрсетеді. Д. Рикардо болса, кәсіпкерлік қызметті тиімді шаруашылықтың міндетті элементі ретінде қарастырады. К. Маркстің экономикалық теориясының негізінде кәсіпкер эксплуататор-капиталист ретінде қарастырылады. Тек XIX-XX ғғ. кәсіпкерлік институтының мәні мен ролін бағалана бастайды. Француз экономисі А. Маршалл жоғарыда аталған өндірістің үш классикалық факторына төртінші факторды қосты-ұйымдастыруды. Осы уақыттан бастап, кәсіпкерлік ұғымы, оның атқаратын қызметі кеңейе бастайды. Американ экономисі Дж.Б.Кларк Сэйдің «үштік формуласын» өзгертті, оның ойы бойынша өндіріс процесінде аталған үш факторге қоса «кәсіпкерлік қызмет» деген фактор қатысады. Соған қоса ол әр фактордың әкелетін пайдасын атап көрсетті: капитал-процент, кәсіпкерлік қызметпайда, еңбек-еңбек ақы, ал жер – рента. Оны Дж.Б.Кларк өз еңбегінде былай деп жазады: еркін бәсеке еңбекке соның арқасында алынатынды, капиталға соның көмегімен алынатынды, ал кәсіпкерге үйлестіру функциясымен алынатынды беруге тырысады [4].

Белгілі американ экономисті Йозеф Шумпетер «кәсіпкер» түсінігін-новатор ретінде анықтайды. Оның ойы бойынша кәсіпкердің функциясы-экономикалық өсуде маңызды рольді ойнайтын жаңалық енгізуді қамтамасыз етуде [5].

Бұл мәселеге 1974 ж. экономика бойынша Нобель сыйлығының лауреаты Фридрих Фон Хайек көз-қарасы басқаша болды. Оның ойы бойынша кәсіпкерлік-қызмет емес, жаңа экономикалық мүмкіндіктерді іздеу және зерттеу, іс-әрекет сипаты [6].

Соңғы тезис аса маңызды болды – кәсіпкерлік экономикалық еркіндікпен байланысты. Осылайша, М. Фелью еркіндікпен кәсіпкерлік арасындағы байланысты келесідей сипаттайды: экономикалық еркіндік – жеке меншікке, экономикалық бастамаға, өз қалауы бойынша қауымдастық құруға құқық [7].

Еркін қызмет кезінде шешім қабылдау, жауапкершілік сияқты басқарушылық қызметтер туындайды, бірақ кәсіпкерлікті менеджер деп қатастыруға болмайды. Себебі «кәсіпкерлік» түсінігі «басқарушылық қызмет» түсінігінен ауқымды және кез келген кәсіпкер менеджер қызметін игере алмайды. Ол туралы менеджмент негіздерінен оқулықтарда жақсы жазылған [8].

Қортындылай келе келесідей қортынды шығаруға болады: «кәсіпкер» және «менеджер» түсініктері көбіне сәйкес келеді, бірақ біріншісі- меншік иесі, ал екіншісі – басқарушы, демек меншік иесі менеджер функцияларын атқара алатын болса, менеджер меншік иесі бола алмайды.

Кәсіпкер туралы сөз қозғағанда кәсіпкерлік түсінігі де қолданылады.

Кәсіпкердің энциклопедиялық сөздігінде «кәсіпкерлік» келесідей сипатталады: бұл – азаматтардың пайда немесе жеке табыс табуға бағытталған, жеке мүлік жауапкершілігіне, өз атынан жүзеге асырылатын қызметі, ал кәсіпкер-заңмен рұқсат етілген шаруашылықтың барлық қызмет

түрлерін жүзеге асыра алады, соның ішінде, коммерциялық делдалдық, сауда-сатып алушылық, кеңес беру және басқа да қызмет түрлерін, сонымен қоса құнды қағаздармен операцияларды [9].

ҚР Азаматтық Кодексінің 10 бабында бұл қызметті келесідей сипаттайды: кәсіпкерлік – меншік түрлеріне қарамастан, азаматтар мен заңды тұлғалардың, тауарларға (жұмысқа, қызметке) сұранымды қанағаттандыру арқылы таза табыс табуға бағытталған, жеке меншікке (жеке кәсіпкерлік) не мемлекеттік кәсіпорынды шаруашылық басқару құқығына (мемлекеттік кәсіпкерлік) негізделген ынталы қызметі. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкердің атынан, оның тәуекел етуімен және мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады. Мемлекет кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне кепілдік береді және оны қорғау мен қолдауды қамтамасыз етеді [10].

Жоғарыда көрсетілген кәсіпкерлік түсінігінің анықтамаларын үйлестіре отырып, өз түсінігімізді келтіргіміз келеді. Кәсіпкерлік – жеке мүддемен қоғамдық пайданы үйлестіре отырып, пайда табу мақсатымен қаражатты салумен байланысты қызмет түрі.

Біздің ойымызша кәсіпкерліктің бұндай анықтамасы ең толығырақ болып келеді, онда кәсіпкерлік тек белгілі бір қызметпен айналысуды ғана емес, тікелей қызметті білдіреді. Осы ретте 1993 ж. 13 қаңтардағы «Қазақстан Республикасында шаруашылық қызмет еркіндігі және кәсіпкерлік дамуы туралы» Заңдағы берілген анықтамадан көп ерекшеленбейді: кәсіпкерлік-меншік, қарызға алынған қаражат пен мүлік есебінен барлық қатысушылар үшін өзара тиімді нәтижелер мен табыс алу мақсатымен жүзеге асырылатын бастамалы шаруашылық қызмет. Бірақ бұл анықтамада кәсіпкерлік түсінігінің басты элементі – жеке мүдде мен қоғамдық мүдденің үйлесімі туралы сөз жоқ [11].

Кәсіпкерлік қызметтің әр нысанының экономикалық дамуы әсері әр түрлі және әрқайсысы өз бетінше маңызды. Жұмыс барысында зерттеу объектісі шағын кәсіпкерлік болғандықтан, осы қызмет түріне ерекше көңіл бөлінеді.

Шағын кәсіпкерліктің дамуы қазіргі таңда экономикалық саясаттың басымдылықтарының бірі болып табылады. Бірақ олардың даму процесі, қызметінің тиімділігі мемлекеттарапынан қолдаусыз және қазіргі заманға сай басқару жүйесінсіз мүмкін емес.

Жоғарыда аталған жағдайлар жалпы мемлекет алдында немесе жекеленген аймақ алдында тұрған кез-келген мәселелердің шешіміне – ол тұрғындарды жұмыспен қамту, олардың әл-ауқатын жақсарту, қызмет көрсету аясын кеңейту, әлеуметтік жағдайы нашар тұрғындарға көмек көрсету, мәдениет пен спортты дамыту және т.б. ең алдымен кәсіпкерлік қызметті дамыту арқылы жетуге болады. Сондықтан, мемлекет те, жергілікті басқару органдары да бұл қызмет түрінің дамуына мүдделі болып ғана қоймай, бұл процеске белсенді қатысуы керек.

Егер кәсіпорын бірқатар қызмет түрлерімен айналысатын болса, есепке жылдық айналым немесе пайда көлеміндегі үлесі басым қызметі алынады.

Шағын кәсіпкерліктің мәні мен ерекшелігі – басқа ұйымдастырушылық нысанда жете алмайтын ерекше жетістіктерге жету мүмкіндігі болып табылады. Бүгінгі таңда шағын бизнес жоғары қарқынмен дамиды да оны сәтті жүзеге асырады. Штаты 20-30 адамнан аспайтын шағын компаниялар саны күннен күнге артуда. Кейін бұл компаниялар елшіліктер желісін арттырып, біртіндеп қызметін кеңейтеді. Бұл тенденция келесі жағдайлармен түсіндіріледі. Көптеген мамандар шағын бизнес икемді және қалыптасқан жағдайлар мен күтілмеген ситуацияларда жылдам қызметін ауыстыра алатындығымен байланыстырады. Көбіне шағын кәсіпорынның басқарушылық құрылымы қарапайым, ресми басқарушы мен іс жүзіндегі басшы бір тұлғада болады.

Шағын бизнестің тағы бір артықшылығы – қызметкерлерінің тығыз өзара байланысы, ұжымының ортақ мақсатқа жетудегі жоғары деңгейдегі ынтымақтастығы. Соған қоса шағын жұмыскерлер саны ірі кәсіпорындарда жиі кездесетін өкілеттіліктерді қайталау сияқты құбылыстың орын алмауына мүмкіндік береді.

Шағын кәсіпорынның артықшылығы ретінде ақпаратты берудің жылдамдығын атап көрсетуге болады. Басқарушылар мен оның қарамағандағылар бірін-бірімен тікелей байланысады, бұл жағдай тапсырманы жылдам алуға, жұмыс мәселелерін орнында шешуге, өзгерістерді жылдам енгізуге мүмкіндік береді. Нәтижесінде ұсыныстардың уақытылы айтылмай қалуы немесе пікірлердің қарама-қайшы келуі орын алмайды.

Сонымен қатар шағын кәсіпорында басқарушылардың шағын штатын ұстау қаражатты үнемдеуге және икемді басқаруды қамтамасыз етеді. Дегенмен, шағын кәсіпкерліктің кемшіліктері де бар, атап айтқанда ол елдегі және әлемдегі өзгерістерге қатты тәуелді болып келеді, оның қызметіне сыртқы факторлер қатаң әсер етеді. Шағын бизнес инвестициялау объектісі ретінде сирек пайдаланылады да, көбіне оның қызметі кеңейтілмейді. Шағын кәсіпорынның сату көлемі тек өндіріс көлемінде болады да, мәнді жеңілдіктер алуға мүмкіндіктері аз.

Дегенмен, жалпы әлемдік тәжірибеге сүйенсек, осы шағын кәсіпкерлік саласында барлық өндірілетін өнімнің жартысы келеді, 10 жаңа технологиялық жаңалықтың 9 шағын кәсіпорындарға келеді. Шағын бизнес біздің өміріміздің барлық салаларын қамтиды: өнеркәсіп және сауда, денсаулық сақтау және білім беру.

Экономиканың тұрақты болуы және оның бәсекелік сипатын қалыптастырудың басты күштерінің бірі кәсіпкерлік жетілдіру болып табылады.

Шағын кәсіпорын барлық халық шаруашылық салаларында жұмыс істейді, ол қызметтер бір немесе бірнеше түрде болуы мүмкін. Бірақ ескеретін жағдай кейбір тауарларды шығару, қызмет атқару тек мемлекеттік кәсіпорындарға жүктеледі, ал кейбіреуін атқару тек мемлекеттік кәсіпорындарға жүктеледі, ал кейбір тауарларды өндіру арнайы рұқсат алуды (лицензия) керек етеді. Шағын кәсіпорынның өзінің шаруашылық әрекетінде дербестік мүмкіндігі бар: өндірген тауарын, салық төлемдерінен қалған пайдасын пайдалана алады да, шаруашылық іс-әрекетіндегі басты жағдай – жоспарлау.

Шағын кәсіпорын өзінің жеке пайдасын арттыру мақсатында және кәсіпорынның өндірістік мүмкіндігіне қарай сұраныс бар тауарлар шығару мен қызметтер атқару үшін өзінің әлеуметтік дамуы негізінде жұмыстарын алдын ала жоспарлауы керек. Жоспардың негізінде (бизнес-жоспар) тауар алушылармен шикізат және материалдар сататын кәсіпорындармен, өндіріске керекті өнімдермен жабдықтар туралы шарттар болуы керек. Шағын кәсіпорын өзінің өндірген тауарларына, көрсеткен қызметтеріне бағаны тағайындайды немесе шарт бойынша келісілген бағамен сатады. Кәсіпорынның қаржылық ресурстары оның ұйымдастыру – құқықтық формаларына байланысты, пайдада, амортизацияға шығарылған сомадан, бағалы қағаздарды сатқаннан түскен ақшадан, еңбек ұжымының мүшелерінің жарналарынан, пайдадан түскен несиеден т.б. заңға қарсы емес түсімдерден тұрады. Қазіргі жағдайда экономиканы сауықтандыруға шағын кәсіпорындардың қосқан үлестері жоқтың қасы. Оның себебі жалпы өндірістің төмендеуі және ТМД елдерімен экономикалық қатынастардың үзілуіне болып отыр. Сонымен бірге шағын кәсіпорынға мемлекеттік қолдау орын ала алмай келеді. Шағын кәсіпорындарға жан-жақты қолдау болмаған жағдайда олар өз бетімен жұмыс істеп кете алмайды.

Шағын бизнесте оның инновациялық процеске көп көңіл бөлінетіндігі маңызды роль ойнайды. Инновациялық қызметтен интенсивті экономикалық өсуі мен оның халық шаруашылығының бәсекеге қабілеттілігі маңызды роль ойнайды. Шағын инновациялық бизнестің бірқатар ерекшеліктері бар, көбіне ол оның салааралық сипатта болуы, демек, ол белгілі бір тар салааралық шекарамен шектелмейді. Бұндай бизнестің объектісі – ғылыми идеяны жылжыту, оның ғалымдар идеясынан іс жүзінде жүзеге асуын қамтамасыз ету болып табылады.

Әдебиеттер

1. Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще. (Впервые опубликована в 1755 г.).
2. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. – М., 1896.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. (1776). Кларк Дж.Б. Распределение богатства. – М., 1934. – С. 40.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – 1911.
5. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия. – МЭиМО. – 1989. – №12.
6. Фелью М. Предпринимательство – это свобода.
7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента. – ОМ., 1992. – С. 46.
8. Энциклопедический словарь предпринимателя /Сост. С.М. Синельников, Т.Г. Соломоник, Р.В. Янборисова. – Спб.: Алга – фонд, АЯКС, 1992. – С. 137-138.

9. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (Жалпы бөлім) (1994 ж. 27 желтоқсан, 2010.15.07. (берілген өзгерістер мен толықтырулармен)).

10. 13.01.1993ж. «Қазақстан Республикасында шаруашылық қызмет еркіндігі және кәсіпкерлік дамуы туралы» Заңы.

11. Қазақстан Республикасының 12.01.2007 жылғы №224-ІІІ «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңы.



УДК 532.2

*А.Б. Умаров, магистрант специальности «ГМУ»
Научный руководитель: Л.Н. Бурлаков, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

СОСТОЯНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сегодня Казахстан опережает по экономическим реформам многие страны постсоветского пространства, удучи лидером в Центрально-Азиатском регионе. Тем не менее, несмотря на динамичное экономическое развитие страны, оно далеко не бесппроблемно [1].

Анализ тенденций научно-технологического развития в мире свидетельствует о том, что Казахстан значительно отстает от зарубежных стран в сфере высоких технологий. За последнее время научно-техническая сфера пережила несколько реформ, что приводило к разрушению эффективно действовавших структур, потере кадров [2].

Необходимо отметить, что наша экономика развивается в основном экстенсивно, для казахстанских предприятий характерен высокий уровень энергозатрат и низкий уровень производительности труда [3].

Общеизвестно, что основным источником и движущей силой роста экономики являются доходы отраслей, занятых добычей и экспортом нефти и остальных минерально-сырьевых ресурсов. Существует тенденция высокой избирательной активности внутренних инвесторов в пользу, в особенности, строительства, недвижимости, рынка. Иностранцев привлекает в основном нефтяная сфера, приносящая быстрый доход. И те, и другие игнорируют обрабатывающую отрасль. Так, из привлеченных средств на долю горнодобывающей промышленности приходится 47%, в то время как на обрабатывающую всего 11%. Прогрессивные технологии присутствуют, в большинстве, в топливно-сырьевых отраслях, тогда как при слабой капитализации недобывающих отраслей здесь складываются слабые стимулы к заимствованию передовых технологий, консервируется технологическая отсталость и, с учетом степени износа этой отрасли, о производстве продукции, соответствующей международным стандартам, не может быть и речи [1].

В этой связи перед страной стоит цель развития новых, конкурентоспособных производств, продукция которых будет востребована на внешних рынках. А этого невозможно достичь без новых технологий, без внедрения современных моделей управления, ориентированных на работу в условиях глобальных конкурентных рынков. По итогам экспертов, Казахстан в настоящее время вступил в индустриальную фазу развития экономики. Тем не менее мы должны думать о следующем этапе, так называемом постиндустриальном обществе – периоде развития инноваций и технологий [3].

К технологическим инновациям относится конечный результат инновационной деятельности, выраженного в виде нового усовершенствованного товара или услуги, нового технологического процесса или метода передачи используемых на практике услуг [4].

В экономической политике нашей республики приоритетными являются: достижение устойчивого развития путем диверсификации отраслей экономики, сбалансированность развития обраба-

тывающего и сырьевого секторов с эффективным применением сырья и ускоренным развитием производства конкурентоспособной экспортоориентированной продукции высокой готовности и добавленной стоимости, подготовка условий для перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике. Достижение этих задач является основополагающей в Государственной программе индустриально-инновационного развития республики Казахстан до 2015 г., являющейся составной частью Стратегии «Казахстан-2030», а также предусматривающей прирост производства товаров и услуг именно за счет несырьевых отраслей. Уже, начиная с 2004 года, осуществлено 520 инвестиционных проектов [1].

В этой связи существует государственный холдинг «Самрук», объединяющий крупнейшие национальные компании, чьей основной задачей является продвижение наших экономических интересов на мировых рынках. Открыт Фонд устойчивого развития «Казына», который должен координировать деятельность институтов развития, содействовать диверсификации экономики и финансировать индустриальные проекты. Под эгидой институтов развития начато финансирование 90 проектов, которые стоят 2,2 млрд долл. США [3].

Одним из масштабных проектов является кластерная инициатива, с выделением семи конкурентных направлений: металлургии, нефтегазового машиностроения, транспортно-логистических услуг, текстильной промышленности, строительных материалов, пищевой промышленности, туризма, пилотные проекты которые уже запущены в различных регионах страны. Уже сегодня в регионах реализуются такие крупные и важные для экономики страны проекты, как например строительство газоперерабатывающего, медеплавильного, алюминиевого заводов, горно-обогатительных комбинатов, заводов по производству хлора и каустической соды, организация производства металлургического и поликристаллического кремния и т. п.

Кроме того идет активный процесс модернизации в информационной сфере. Это, в частности, созданная «Казтелекомом» надежная система связи, значительно расширившая возможности скоростного доступа к отдаленным регионам, что очень важно, если учесть обширную территорию Казахстана. В сфере космической связи запуск первого отечественного спутника «KazSat» реализует все возрастающие нужды отечественных пользователей Интернета, обеспечивая высокие доходы для страны. Это приобретает тем более большую значимость, если учесть, что в условиях глобальной конкурентоспособности, когда товаром становится информация, а сфера предоставления услуг трансформируется так, что их можно получать, в том числе и через Интернет.

Во всем мире по достоинству оценена работа индустриальных парков, дающих возможность успешному развитию предприятий с созданием рабочих мест и высококачественных товаров, востребованных на международных рынках. Строящийся в столичном регионе многофункциональный и универсальный парк как раз отвечает этим задачам, так как предназначен для насыщения локального, регионального, и внешнего рынков конкурентоспособной продукцией наукоемких, и высокотехнологичных производств. Особенно важно то, что здесь предусмотрено создание благоприятных условий именно инвесторам, готовым вкладывать средства в обрабатывающие сектора, что актуально для Казахстана в аспекте отхода от сырьевой зависимости. Здесь получают свое развитие, в особенности, производство строительных материалов, машиностроение, сборочное производство, логистические услуги и др. К примеру, предусмотрено строительство завода по сборке ежегодно по 30 тыс. автомобилей торговой марки «Nissan» совместно с китайскими компаниями или же с известной американской компанией General Electric уникального на территории СНГ локомотивосборочного завода и др. В Казахстане уже созданы и действуют четыре региональных технопарка, планируется создание еще трех. Трудно переоценить значимость взаимозависимости между инновационной инфраструктурой и уровнем инновационной активности. Естественно, что функционирование уже действующих и намеченных к освоению проектов с использованием современных передовых технологий при участии ведущих мировых компаний, несомненно, обеспечит высокие долгосрочные темпы роста экономики, а выпускаемая продукция даст возможность Казахстану позиционировать себя как достойного партнера на мировых рынках [1].

Руководство карагандинской области также в полной мере реализует Государственную программу индустриально-инновационного развития республики Казахстан до 2015 года. Анализ внед-

рения инновационных технологий по карагандинской области показывает, что за период с 2006-2008 годы в области запущено более 60 производств индустриально-инновационной направленности, на которых создано 2294 рабочих места, сумма вложенных средств составила 68,3 млрд тенге. Среди них:

- Цинковый завод ХМК ПО «Балхашцветмет», ТОО «Корпорация Казахмыс» производственной мощностью 100 тыс. тонн цинка в год. На заводе применена новая технология канадской фирмы «Дайнатек» – полное двухстадийное автоклавное окислительное выщелачивание без металлургического обжига (т.е. без загрязнения окружающей среды).

- На ТОО «Alian-paint» запущено производство лакокрасочных материалов. Производство оснащено европейской модульной технологией, позволяющей производить краски с любыми характеристиками и свойствами.

- На ТОО «ЮИИ Казахстан» запущено производство водно-гелевого взрывчатого вещества Rioflex, которому нет аналогов в Казахстане. Производственная мощность 12,0 тыс. тонн в год.

За счет консолидированных средств предприятия и местного бюджета в 2004 году введена первая очередь фармацевтического завода по производству противоопухолевого препарата «Арглабин» мощностью 2 млн ампул в год. Оригинальный отечественный препарат «Арглабин» зарегистрирован в реестре медицинских препаратов и включен в список жизненно важных лекарственных средств Республики Казахстан.

- Создано новое производство (ТОО «Карат») универсальных модульных грязезащитных покрытий и ковриков «Аквател» для бассейнов, бань и саун. Продукция не имеет аналогов в Казахстане, изготавливается по инновационной технологии с применением компьютерной графики из поливинилхлорида.

- На ТОО «Лека» введена в эксплуатацию швейцарская линия по выпуску продукции 4-го передела в металлургии – спирально-навивных воздухопроводов диаметром 80-1250 мм для вентиляционных систем, соответствующих мировым стандартам.

- ТОО «Казцентрэлектропровод» по передовой технологии американской фирмы «ЗМ» налажено производство проводов и кабелей связи с использованием медной катанки – 5 передел в металлургии.

В 2004 году на ТОО «Сантехпром» запущен цех по выпуску стальных радиаторов. В 2005 году цех по производству стальных радиаторов вышел на проектную мощность – 3600 штук в год [5].

Основополагающими факторами успешной инновационной деятельности представляются знание и продолжающееся образование. Интеграция в мировое сообщество невозможна без кадров, подготовленных на качественно новом уровне, соответствующем международным стандартам [1].

Важную роль в системе научных разработок в технологически развитых странах играют университеты, являющиеся научными комплексами, занятыми не только обучением специалистов, но и фундаментальными и прикладными исследованиями в области технических, естественных и гуманитарных наук. Казахстану требуются элитные университеты, являющиеся мощными образовательными, исследовательскими и научно-производственными комплексами, тесно связанными с индустрией. С учетом этого опыта было решено создать в Астане университет международного уровня. Есть планы позже создать новый университет и в Алматы [3].

Перспективным в сфере интеграции образования, науки и производства представляется уже строящийся комплекс Национального центра биотехнологии в составе инновационно-образовательного консорциума «Биотехнология» с участием Центра биологических исследований, Евразийского Национального университета, Казахского агротехнического университета, Казахской государственной медицинской академии и др. Так, реализация стратегии вхождения Казахстана в число 50-ти конкурентоспособных стран мира лежит в плоскости экономики знаний, основным критерием которой является умение воплотить имеющиеся идеи и технологии в конкретные продукты и услуги, что характерно для стран-лидеров.

В Казахстане активизируется процесс глобализации высшего образования – один из главных компонентов устойчивого экономического роста и инновационного развития экономики [1].

Образцом стратегического подхода в аспекте вхождения в мировое образовательное прост-

ранство является президентская программа «Болашак», по которой в вузах 32 государств каждый год обучаются 3000 молодых казахстанцев специальностям, востребованным в высокотехнологичном производстве отечественной экономики, а более 1500 болашаковцев уже применяют полученные знания на практике [6].

Большие перспективы имеет запущенная инициатива по поддержке университетских бизнес-инкубаторов, в рамках которых студенты, аспиранты и молодые ученые смогут реализовать свои идеи и превратить их в коммерческие продукты.

Обычно, инновационному циклу предшествуют научно-исследовательские, опытно-конструкторские или проектные работы, результаты которых становятся инновацией в виде товара или услуги. Так, основным критерием инновационного развития экономики представляется наука, успешность развития которой зависит от объема инвестирования. В республике как на развитие самой науки, так и на внедрение опытно-конструкторских работ и выработку новых технологий объем ежегодных средств к 2012 г. составит 350 млрд тенге, а это больше 5% от ВВП. Тем не менее при всем при этом, реалии современности таковы, что ни одна локально развивающаяся национальная экономика не может противостоять мировому рынку, не будучи интегрированной в состав того или другого региона. Четко осознавая это, Казахстан активно участвует в работе, являясь одним из инициаторов таких крупных интеграционных структур как ЕврАзЭС, СВМДА, ШОС и др., деятельность которых направлена на интеграционные действия как экономических, так и политического характера в аспекте регионального взаимодействия [1].

Государственная политика развития инновационных технологий с обеспечением финансов предусматривает в немалой степени и социальные факторы: новые рабочие места, переквалификация, выпуск товаров в соответствии с мировыми требованиями. В этом плане мудрой политикой государства является «Дорожная карта Казахстана», целью которой является максимально возможное доведение национальных индексов человеческого развития до общемировых стандартов. «Дорожная карта» – антикризисная программа, разработанная Правительством РК и утвержденная Президентом страны в начале марта 2009 года. В ней расписан буквально каждый шаг, как обеспечить занятость людей, улучшить их благосостояние, ускорить развитие агропромышленного комплекса, индустриальных и инфраструктурных проектов [7].

В текущем году на данную программу власти выделили около 1 млрд 200 млн долл. Основные направления программы – ремонт дорог, ЖКХ и объектов социально-культурного значения. Благодаря этим работам трудоустроены более 200 тыс. человек. Около 45 тыс. прошли профессиональную подготовку за счет государства [8].

Исходя из этого можно отметить, что полная реализация всех вышеперечисленных стратегий, а также обладание богатейшим природным и экономическим потенциалом, дающим значительные конкурентные преимущества, представляет реальный шанс значимого технологического прорыва и становление нашей страны самодостаточным партнером на международном рынке.

Литература

1. Чуланова З. Инновационная активность человеческих ресурсов Казахстана. Аналитика. Журнал «Время Востока», 2009.
2. Каренов Р.С., Каренов А.Р. Менеджмент технологий: Учебн. пособие. – Астана, 2009.
3. Назарбаев Н.А. К экономике знаний через инновации и образование: Лекция Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева в Евразийском Национальном Университете им. Л.Н. Гумилева. – Астана, 2009.
4. Кенжалиев А.Д. Развитие инновационных процессов в Казахстане: проблемы и перспективы. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом», 2003.
5. Департамент предпринимательства и промышленности Карагандинской области. Программа индустриально-инновационного развития Карагандинской области на 2007-2008 годы.
6. Информационное агентство «Kazakhstan Today».
7. Агентство политических новостей. Дорожная карта Казахстана.
8. www.tumba.kz. Реализация Дорожной карты.

АЙМАҚТА ӘЛЕУМЕТТІК САЛАНЫҢ ДАМУЫН БАСҚАРУ

Шын мәнінде әлеуметтік саланың дамуы – мемлекет әлеуетінің көрсеткіші. Қазақстанның әрбір облысы жаңа жағдайларға бейімделе отырып, экономикалық іс-әрекеттерінің жеке үлгілерін жасап шығаруды қажетсінді. Мұның негізінде бір мақсат бар еді – кез келген жолмен әлеуметтік саладағы мәселелерді шешу және өндірістің құлдырауын тежеу. Нарыққа көшудің бұл жолы тиімді болуы мүмкін емес еді. Басқарудың аймақтық органдарының назарынан стратегиялық мәселелерді шешу тыс қалатын. Аймақтарда әлеуметтік саланың дамуын басқарудың бірқатар мәселелерін түбірімен қайтадан қарау қажеттілігі туды. Ол аймақтық шаруашылық жүргізудің жаңа принциптеріне негізделуді қажет етті:

- табыстар мен шығыстарды теңдестіру, шаруашылық қызметтің нәтижелерінен алынатын өзіндік табыстар есебінен шығыстардың орнын жабу (қайтымдылық);
- табыстардың шығыстардан артуы (өзін-өзі қаржыландыруды қамтамасыз ету);
- шаруашылық қызметтің нәтижелері үшін материалдық және моральдық жауапкершілік және қызығушылық;
- аймақта алынатын табыс есебінен аймақ ішіндегі экономикалық және әлеуметтік мәселелерді шешу.

Жоғарыда аталған принциптерді қадағалау Қазақстан экономикасын реформалаудың жетістігі, оның аймақтарда қандай өтетіндігіне байланысты деген ережеден келіп шығады. Басқаша айтқанда, нарыққа көшу және экономиканы тұрақтандыруға қол жеткізуде басты қозғаушы күш болып аймақтық мүдделер көрінеді. Бұл мүдделер ақыр соңында ел үшін жалпы мақсатты – экономикалық күйзелісті жеңу және ең аз әлеуметтік-экономикалық жоғалтулармен нарықтық қатынастарға көшуді көздеді.

Әлеуметтік саладағы нарықтық экономика, бәрімізге белгілі, өзінің дамуын ішкі ресурстар мен қорлар есебінен сауыққан әлеуметтік экономикалық және экологиялық негізден қарастырады. Бұл тек аймақтық және республикалық деңгейлерде бөлістіру қарым-қатынастарының және өндіріс процесін экономикалық және ұйымдастырушылық, құқықтық реттеудің нақты механизмдері бар болғанда ғана мүмкін.

Дүние жүзінің аймақтар әлеуметтік саласының дамуы негізделетін басты принциптердің бірі бұл – «тапқан қаражаттар бойынша өмір сүру». Ол ең алдымен сәйкес территорияларда ағып отырған экономикалық пропорциялардың пайда болуына бақылау орнатуды қарастырады. Қазіргі кезде бұл принцип тек макродеңгейде – ел деңгейінде ғана жүзеге асырылуда. Ал жергілікті деңгейге қатысты, онда өнеркәсіп салаларының әр түрлі функционалды топтар арасындағы материалдық өндіріс пропорцияларына, ЖІӨ және Ұлттық табысты (облыс деңгейіндегі таза өнімді) бөлістірудегі құрылымдық пропорцияларына, сондай-ақ бөлістіру қарым-қатынастары саласында (ең алдымен ресурстарды қалыптастырудың маңызды қайнар көзі ретінде өнімнің енгізілуі мен шығарылуының ара-қатынасы) бақылау жеткілікті деңгейде жүргізілмеді. Алғашқыда Қазақстан Республикасының Статистика және талдау бойынша мемлекеттік комитет деңгейінде облыстар бойынша салалық пропорциялар балансын жасауды тырысты, бірақ бұл өміршең болмады. Жеке облыстар бойынша (Қарағанды, Павлодар және т.б.) өнімді бөлістірудің және өндірістің салааралық баланстарын жасаудың мүмкіндіктері қаралды. Олар басқаруды жергілікті органдарына аймақтың экономикасындағы бар диспропорциялар мен аймақ шегетін жоғалтулар турасында сан-алуан мәліметтерді ұсынды. Бірақ мұндай баланстарды жасауға оқтын-оқтын (немесе эпизодикалық) сипат тән болды, ол негізінен ғылыми мақсаттар үшін жүргізілді, өйткені осы жасандылар нәтижелері бойынша ұсыныстар мен нұсқаулар керекті орындарда іс жүзінде қолданылмады.

Басқарудың жергілікті органдарын аймақтардағы ұдайы өндіріс процестерін талдау үшін қажетті мәліметтермен қамтамасыз ету мәселесі толық шешілуді талап етеді. Кез келген аймақтың өндірістік потенциалы бірдей жағдайларда, шаруашылық жүргізудің объективті факторларымен, өндірістік күштердің дамуының орын алған деңгеймен (әсіресе, аймақтың өндірістік ресурстарын және шикізат-табиғи ресурстарын тиімді пайдаланылуын қамтамасыз ететін бөлігі), ауданаралық еңбек бөлінісіне қатысу және маманданудың бағытымен, демографиялық процестердің сипатымен және т.б. шартталатыны бәрімізге белгілі. Осыған байланысты облыстардың экономикалық потенциалы бойынша едәуір сан түрлілігі байқалады. Озат аймақтардың жұмыс жағдайы дұрысырақ. Павлодар облысында адам басына шаққанда ЖІӨ 2,2 есе артық өндіріледі, ақшалай табыстарды 2,3 есе көп, баланстық пайданың өндірісінде облыс 2 орын алады. Қарағанды облысында сәйкесінше 1,5 есе және 2,1 есе, 3 орын. Осы көрсеткіштер бойынша жағдайы салыстырмалы түрде жақсыларға, сондай-ақ Маңғыстау, Атырау және Шығыс Қазақстан облыстары жатады. Әрине, экономикалық дамудың төмен көрсеткіштері бар аймақтарда тікелей қарама-қарсы әлеуметтік және одан келіп шығатын түрлі процестер қалыптасады.[1]

Әлеуметтік саланың дамуын салыстырмалы төмен көрсеткіштері бар аймақтарда тұрғындардың табиғи ұдайы өндірісінде кейбір жағдайларда олардың тұрақты санын қамтамасыз етпейтін кері тенденциялар байқалады.

Аймақтық басқарудың мәселелерін түбірімен қайтадан қарауға жетелейтін тағы бір себебі, бұл Қазақстанның облыстары, қалалары және аудандарының әлеуметтік-экономикалық дамуының деңгейлері күрт ерекшеленетіндігінде.

Аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуының бастапқы деңгейлерінің әр түрлілігі бір жағынан аграрлық реформаның бірдей емес қарқынын, нарықтық инфрақұрылымның, сыртқы экономикалық қызметтің және шетел инвестицияларын тартудың деңгейін, сонымен қатар индустриалды және ауыл аймақтарының тұрғындарының нарықтық менталитеті мен іскерліктерінде елеулі айырмашылықтарын алдын ала анықтап берді. Сондықтан басқарудың жергілікті органдарымен маңызды халық шаруашылық пропорциялары, жоспарланатын іс-шаралар және облыстың халық шаруашылығының шығындары мен жергілікті бюджеттердің табыстары арасындағы балансты қамтамасыз ету бақылана алатын болуы керек. Іс келесіде, егер де жеке аймақтармен кез келген дотациялар және гуманитарлық көмектерді пайдалану мүмкіндіктерінен абстракцияланатын болсақ, онда аймақтың табыстарының жалғыз қайнар көзі болып осы аумақта өндірілген ҰТ табылады. Жаңадан жасалынған құнның қажетті және қосымша өнімдерге қалыпты экономикалық жағдайларда бөлістірудегі қатынасы ұдайы кеңейтілген өндіріс талаптары мен мәселелеріне жауап беруі тиіс, сөйте тұрып өмір сүру деңгейі қамтамасыз етілуі қажет.

Берілген бөлістіру процесін реттейтін қосымша өнім нормасының көрсеткіші индикативті жоспарларда әрбір аймақтың экономикалық дамуының нақты жағдайларын ескеріп түрліше анықталуы қажет. Осының барлығы республиканың экономикасын аймақтық ерекшеліктерді ескере отырып реформалау процестерін басқару тетіктерін жасауда дифференциалды ыңғайдың қажеттілігін тудырады.

Экономиканы реформалау механизмдерін нақтылау және аумақтық ерекшеліктерді есепке ала отырып, жалпы мемлекеттік аймақтық саясаттың дифференциалды жүзеге асырылуы үшін, шаруашылық жүргізудің объективті жағдайларымен, өндірістік-ресурстық потенциалмен, еңбек бөлісінің республика ішіндегі мәселелерін шешу сипатымен өзгешеленетін аймақтардың 4 тобының бөлінуі негізделді.

Бірінші – жоғары ғылыми-өндірістік потенциалы, ауыр индустрия салаларындағы айқын көрінетін мамандануы, жоғары технологиялық ғылыми сіңіргіштік өндірістерді құру үшін жеткілікті жағымды экономикалық жағдайлары, негізінен қаржылық ресурстармен өзін-өзі қамтамасыз ететін (олар республика бюджетінің табыс бөлігін қалыптастырудағы донорлар болып табылады), бірақ негізгі қорлар тозуының жоғары деңгейі мен дағдарысты экологиялық жағдайы бар аймақтар. Бұл аймақтар тұрақтандыру және техникалық-технологиялық ұмтылыста тірек болуы қажет – Шығыс Қазақстан, Павлодар, Қарағанды, Қостанай, Солтүстік Қазақстан, яғни әлеуметтік-экономикалық дамуының ең жоғары бастапқы деңгейі бар облыстар.

Екінші – стратегиялық сипаттағы қайталанбас минералды ресурстар қорларын және республи-

каның дүние жүзілік шаруашылыққа жылдам қарқынмен интеграциялауға қабілетті, ғылыми-өндірістің интенсивті дамуындағы жоғары импульсін иемденетін облыстар. Аймақтардың бұл тобында халық шаруашылығының салалық құрылымы тиімді емес қалыптасқан (минералды шикізатты өндіретін салалар басым), ауыл мен селолардың экономикалық және әлеуметтік артта қалуы және қауіпті экологиялық жағдай, ал жеке аудандарда өмірсіру ортасының құрт бұзылуы орын алатын аймақтар – Атырау, Ақтөбе, Маңғыстау, Батыс Қазақстан, жарым жартылай Қызылорда, Жамбыл облыстары.

Үшінші – республиканың сауда саттық (азық түлік) қорын қалыптастырудағы агроөнеркәсіп кешендері алдыңғы болып саналатын облыстар (Солтүстік Қазақстан, Ақмола, Қостанай, Жамбыл, Оңтүстік Қазақстан, Батыс Қазақстан, Алматы облыстарының АЖК).

Төртінші – экономикалық маневрлерді қатаң шектейтін экстремалды Әлеуметтік-экономикалық және техникалық-технологиялық жағдайлары бар, салалық құрылымы тиімсіз қалыптасқан депрессивті облыстар, сондай-ақ экологиялық дағдарысты аудандар. Бұл аймақтарда орын алған шаруашылық байланыстардың бұзылуынан экономикалық және әлеуметтік дағдарыс орын алуда, олар бұдан өз күштерімен шыға алмайды, ол үшін мемлекеттік реттеудің қатал іс-шараларын қажет етеді - Қызылорда, Атырау, Маңғыстау, Оңтүстік Қазақстан, Шығыс Қазақстан (Семей аймағы), Қостанай (Торғай аймағы) облыстарының ауыл аудандары. [2]

Қазіргі уақытта нарықтық экономиканың дамуы кезінде әлеуметтік-экономикалық жүйе дамуының белгілеріне басқа бағалаулар қалыптасып жатқаны анық. Егер де алдыңғы шет елдерінің экономикалық қуатының машиналар, құрылғылар, металдардың әр түрлерінің өндірісі сияқты бағалау белгілері, ал сонан соң әлеуметтік дамудың деңгейін сипаттайтын көрсеткіштер шығарылса, онда қазір осы жүйенің жақсы жақтарын ашатын маңызды белгілер ретінде халық өмірінің сапасын, экономикадағы ілгермелі дамудың орын алуын, елдің дүниежүзілік қауымдастықпен экономикалық интеграция деңгейін сипаттайтын кешенді түрде кем дегенде көрсеткіштердің 3 тобын қарастыру қажет. Мұндай етіп қарастыру жеке аймақтардың және жалпы республиканың әлеуметтік-экономикалық дамуының басымдықтарын анықтауда және деңгейін бағалауда басты болуы керек.

Халық өмірінің сапасын анықтайтын барлық жағдайлардың дамуы (тұрғын-үй, денсаулық сақтау, білім беру, басқаша айтқанда, «қоғамдық капитал» деп аталатын саланың объектілері, сумен қамту және канализация жүйелері, жол тораптары, қоғамдық саябақтар мен демалыс аймақтар және т.б.) Қазақстанның барлық аймақтарында халықаралық стандарттардың талаптарына сай бола бастады, бірақ кейбір мәселелер бойынша мүдделі жауап бермейді.

Әлеуметтік-экономикалық жүйенің тағы бір жақсы жағын сипаттайтын белгі-бұл экономикадағы ілгермелі дамудың потенциалы. Бұл белгінің негізі оның әрбір аймақтың Ұдайы өндіріс процесін жаңа техникалық-технологиялық негізде нақты материалдық базаны ашып көрсететіндігінде. Дегенмен, Қазақстан экономикасының жалпы бұл критерийді есепке алмай дамығандығын атап өту керек. Нәтижесінде, тіпті бірінші топ аймақтарында ол жеткілікті төмен мөлшерде болып отыр. Осылайша, мысалы Павлодар облысында көмірді, электр жарығын, ферросплавты, глиноземды, тракторларды және де басқа халық шаруашылығына қажетті өнімдерді өндіру бойынша ірі қуаттардың болғанымен, ол өте аз көрсеткіш болып отыр. Соңғы өнімнің жалпы көлемдегі үлес салмағы 17,1%, ал ғылым сініргіштігі 0,1% құрайды. Бұл әлеуметтік-экономикалық дамудың салыстырмалы жоғары бастапқы деңгейдегі бірінші топқа жататын аймақтың техникалық-технологиялық Ұмтылысты жүзеге асыруға тек алғышарттары бар екендігін көрсетеді. Мұндай ұмтылыстың өндірістік потенциалы, яғни материалды-техникалық базасы әлі өте төмен. Осылайша, аймақтың алдыңғы қатарлы салаларында, мысалы көмір шаруашылығында көмірді байыту бойынша қуаттар, оны сұйық көмірсутектерге терең қайтадан өңдеудің технологиялық сызбалар, құнды минералды компоненттердің көп санынан өңдеуге қуаттар жоқ. Облыстың түсті металлургиясы – жартылай өнім глиноземды өндірумен келтірілген, мұнда сондай-ақ соңғы өнім – алюминий және оның өнімдерін (прокат, құбырлар және т.б.) шығару бойынша қуаттар жоқтың қасы.

Республиканың машина-құрылыс кешеніне жалпы өндірістің ішкі республикалық монополияның жоғары деңгейі, достастық елдерімен тыс экспорттық тасымалдауларға айтарлықсыз үлестік қатысулар тән. Сала республиканың халық шаруашылығы кешенінің мамандануы мен қажеттіліктеріне жеткіліксіз бағытталған.

Ермаков ферробалкыту зауытының ферросилицийі Лондон биржасында сапа эталлоны деп танылды. Бірақ электр жарығына тарифтердің күрт көтерілуі республиканың мемлекеттік бюджетіне валюта алып келетін кәсіпорын қызметінің ауыр қаржылық нәтижелерін болжап берді. Зауыт банкрот болды. Республика Үкіметі мен облыс әкімшілігімен қабылданып отырған шаралар бұл алыпқа дағдарыстан шығуға, осылайша аймақтың ілгерілемелі экономикалық дамуын қамтамасыз ететін потенциалды бекітуге көмектеседі. Аталып өткен салалардан басқа аймақта электрондық өнімдерді, дәрі-дәрмен заттарын, күрделі үй техникалары мен басқа да өнімдерді шығару бойынша қуаттар енді құрыла бастады. Дегенмен, жоғарыда көрсетілгендей бұл өнім жалпы көлемде әзірге әлі елеусіз үлес салмағын алып отыр.

Павлодар облысының мысалынан көріп отырғынымыздай, әлеуметтік-саласының басқару дамуы жоғары деңгейі бар аймақтар тек техникалық-технологиялық ұмтылыс жасауға алғышарттар мен жағдайларды иемденіп отыр. Ал оларды ілгерілемелі дамудың нақты потенциалы төмен дәрежеде. Бар жағдайларды әрекетке келтіру үшін дамудың басымдықтарын таңдау, сонымен қатар осы процесті мемлекет тарапынан басқаруды қамтамасыз ететін, сәйкес ынтыландырулар мен реттегіштер қажет [3].

Қорыта келе айтарым Қазақстан жақын орналасқан мемлекеттермен тиімді және болашақ байланыстардың дамуы біздің мемлекетіміздің әлеуметтік-экономикалық жүйесінің сапасына жағымды ықпал етеді. Сондықтан да біріншіден, бұл экономиканың қайтымсыз құлдырауына жол бермейді, ең алдымен озат-аймақтардың, өйткені ол жарты ғасырдан астам барысында Сібір, Орта Азия, Оралдың индустриалды орталықтарымен бірге кең кооперацияда құраған. Екіншіден, республикадағы орын алған экономикалық байланыстардың тиімділігі көлік шығындарындағы елеулі үнеммен шартталуда.

Әдебиеттер

1. «Қазақстан-2030» Стратегиясы.
2. «Қазақстан Республикасының жергілікті басқару туралы» Заңы. 2001 жыл 23 қаңтар. Өзгертілу күні: 2016 жыл 30 маусым.
3. Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуының индикативтік жоспарларын әзірлеу Ережесі. ҚР Актілер жинағы. 2001 жыл. Өзгертілу күні: 2016 жылдың 13 қаңтар.



УДК 338.012

С.М. Хамзин, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: **Р.Г. Сатканова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Современное предприятие ежедневно сталкивается с разнообразными рисками. Это и сбои в производстве, аварии на транспорте, задержки поставщиков, кредитов, долговых обязательств, трудовые конфликты и т. д. Риски возникновения подобных ситуаций представляют угрозу для бизнеса, могут повлечь недополучение прибыли, мешают реализации планов, а также ставят под угрозу само существование компании. Чтобы сохранить стабильность в бизнесе, требуется грамотно построенная система анализа и управления рисками. Основная цель создания подобной системы – это повышение эффективности работы, максимизация дохода и снижение уровня возможных потерь. Для того, чтобы грамотно выстроить работу данной системы важно, прежде всего, понимать, что такое риск и чем он чреват. Риск – это результат принятия одного из альтер-

нативных решений при вероятности понесения ущерба при неопределенности условий его реализации. Основные виды рисков представлены на рисунке 1.



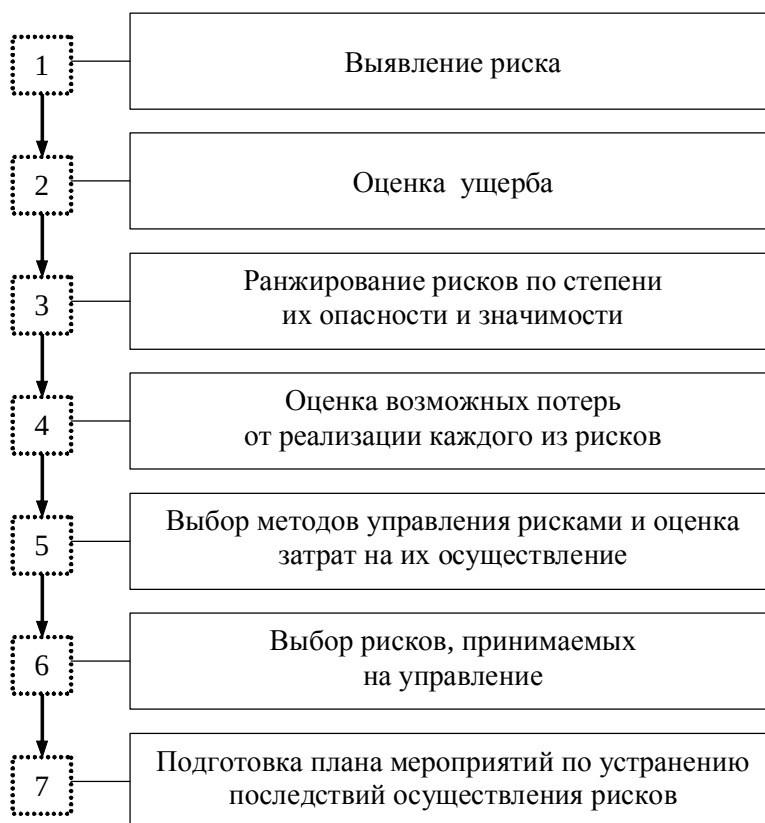
Рис. 1 – Виды хозяйственных рисков

Риск предпринимателя возникает тогда, когда предприниматель использует только свои средства и существует угроза их невозврата. Риск кредитора характеризуется опасностью банкротства и невыполнения обязательств заемщика перед кредитором. Денежный риск связан с уменьшением ценности денежной единицы [3, С. 80].

Управление рисками начинается с выявления и оценки возможных угроз. После этого необходимо проанализировать все возможные альтернативы, рассмотреть варианты деятельности, которые при том же уровне доходов будут сопровождаться меньшим риском. Важно отметить, что при этом необходимо сопоставлять уровень затрат на реализацию со степенью снижения риска, есть вероятность, что риск потери будет оценен меньше, чем необходимый объем затрат на внедрение. Как только риски выявлены и оценены, руководство выбирает метод управления риском: принимает компания данный риск, пытаясь минимизировать его последствия, или уклоняется от него. В зависимости от реализуемой стратегии и так называемого отношения к риску принимается решение о принятии или уклонения от тех или иных рисков. На рисунке 2 представлены основные этапы в работе системы анализа и управления рисками.

Система анализа и управления рисками включает в себя процессы идентификации, анализа и оценки, планирования управления рисками, разработки плана по уклонению от риска, организации мероприятий по реагированию на риски, а также подготовку мероприятий по устранению негативных последствий в случае осуществления риска. На сегодняшний день имеются отработанные алгоритмы управления рисками, автоматизированные системы, позволяющие выявлять и оценивать риски, моделировать ситуации для их минимизации. Свои услуги по управлению рисками предлагают консалтинговые компании, способные выявить и оценить угрозы бизнеса для предприятия любого масштаба и вида деятельности. Но иметь в штате риск-менеджеров, пользоваться услугами специализированных компаний и автоматизированными информационными системами управления рисками могут лишь относительно крупные компании, располагающие капиталом. Предприятия

малого и среднего бизнеса, учитывая ограниченность средств, далеко не всегда уделяют внимание управлению рисками. Естественно, что вследствие этого они несут убытки, а порой успешное, на первый взгляд, предприятие прекращает свое существование. В предпринимательской деятельности полностью избежать риск невозможно, поэтому предприятиям необходимо тщательно анализировать каждый процесс, чтобы не допустить возможных ошибок, которые могут повлечь собой серьезные проблемы.



В настоящее время в риск-менеджменте к основным методам снижения уровня риска относят методы. Страхование является одним из наиболее важных и распространенных приемов снижения степени риска. С его помощью предприятие может минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски. Недостатком является то, что предприятие, определяя стратегию отношений со страховыми компаниями, должно хорошо ориентироваться на рынке страховых услуг и суметь выбрать наиболее подходящие для каждого конкретного альтернативного решения наиболее подходящие условия сделки страхования.

Пути выхода из состояния финансовой нестабильности зависят от причин возникновения кризисной ситуации и факторов, оказывающих влияние. В каждом конкретном случае необходим тщательный анализ действительности и разработка продуманной финансовой стратегии. Для вполне благополучного хозяйствующего субъекта основные методы и приемы финансового анализа имеют профилактическое значение, так как позволяют выявить возможные риски и спрогнозировать экономическую нестабильность [4, С. 180].

Способы минимизации риска. Изучение современных рисков позволяет сделать вывод, что на любом уровне экономики требуется создание определенного механизма управления рисками инновационного проекта, который представляет собой совокупность систематических мероприятий, направленных как на предотвращение наступления рискованных событий, так и на реагирование на них с целью уменьшения отрицательных и усиления положительных последствий их наступления.

Малый бизнес играет особую роль в развитии экономики каждой страны. Экономика развитых стран Европы и ряда других стран во многом опирается на малый и средний бизнес. К основным функциям малого предпринимательства относят такие функции, как:

- общеэкономическая функция (производство товаров, оказание услуг, выполнение работ и доведение их до конечных потребителей, т.е. насыщение рынка товарами и услугами);
- ресурсная функция (наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов);
- социальная функция (создание новых рабочих мест, и как следствие, сокращение уровня безработицы, повышение материального благополучия населения, формирование среднего класса, который служит базой для стабильного развития экономики и т.д.);
- инновационная (новаторская) функция (генерация новых знаний и идей, и преобразование их в новые продукты, услуги, стратегии, бизнес-модели, внедрение новых технологий и т.д.)
- личностная функция (самореализация предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от своей работы);
- организационная функция (принятие предпринимателями самостоятельных решений, связанных с организацией собственного дела, внедрением новых форм и методов организации производства, разработки стратегии деятельности предприятия и др.).

Также малый бизнес служит основой для развития среднего и крупного.

Малый бизнес обладает следующими преимуществами и достоинствами [5].

- относительно невысокие издержки при осуществлении деятельности, особенно издержки управления;
- гибкость и оперативность в принятии и выполнении решений;
- быстрая реакция на конъюнктурные изменения, возможность маневра ресурсами (финансовыми, человеческими и т.д.) при переходе с одного вида деятельности на другой;
- возможность быстро диверсифицировать продукцию и производство в соответствии с местным рыночным спросом, знанием традиций, предпочтений, обычаев и других характеристик потребителей на местном рынке, что способствует приданию экономике гибкости, мобильности, способности к быстрым структурным и техническим сдвигам;
- постоянное расширение и обновление ассортимента производимых благ, придание им новых потребительских свойств, что обуславливается высокой восприимчивостью малых предприятий к нововведениям;
- формирование класса собственников и «среднего класса» и т.д.

Богатым опытом поддержки малого бизнеса в части управления рисками обладают европейские страны. В странах Европы большое внимание уделяется созданию условий для развития малого бизнеса. Политика поддержки малых и средних предприятий, набор и качество предлагаемых услуг максимально подстроены под реальные нужды и потребности предприятий.

Для поддержки малого бизнеса предпринимается ряд мер: предоставляется техническая и юридическая помощь, проводится обучение потенциальных и новых предпринимателей, создаются информационные центры для стартапов и малых предприятий, предоставляются управленческие и консалтинговые услуги, создаются информационные центры, предоставляется финансирование, проводятся тренинги, разрабатываются руководства, сайты и т.д. Среди приоритетных направлений поддержки можно выделить помощь в управлении рисками. Для того чтобы помочь малым и средним предприятиям внедрить систему управления рисками государственными структурами разрабатываются программы и руководства по управлению рисками. В некоторых странах предусматривается вручение призов, наград («Golden Securitas», «Prosafes Awards») предприятиям малого бизнеса, выполняющим превентивные мероприятия.

Инфраструктура поддержки малого бизнеса в части управления рисками в европейских странах представлена не только страховыми компаниями, агентами и брокерами, но и банками, специалистами по управлению рисками, аудиторскими компаниями, органами государственной власти, службами поддержки малого бизнеса, организациями поддержки стартапов, исследовательскими институтами, профсоюзами, торговыми палатами, агентствами по охране труда и т.д.

Литература

1. Алексеенко В.Б. Управление рисками в производственно-хозяйственной деятельности предприятия : Учебн.-метод. пособие / В.Б. Алексеенко, Г.М. Кутлыева, Ю.И. Мочалова. – М.: РУДН, 2013. – 86 с.
2. Иванов А.А. Риск-менеджмент: Учебн.-метод. комплекс / А.А. Иванов, С.Я. Олейников, С.А. Бочаров. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 303 с.
3. Хачатурова Т.О. Риски в деятельности малого и среднего предпринимательства Самарской области // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2014. – №2. – С. 80-82.
4. Хачатурова Т.О., Ярыгина Н.А. Основные аспекты прогнозирования банкротства предприятий // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – №4 (26). – С. 178-180.
5. Осипов Е.М. Институт социального партнерства как фактор развития малого бизнеса в России. – М.: Издательство Московского университета, 2012. – С. 43.
6. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 35.



УДК 331.08:331.41/45

А.Ж. Шайхиденова, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: **Р.Г. Сатканова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА И ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Высокие темпы жизни, современная организация производства, которая нацелена на повышение производительности, интенсивности и качества труда, приводят к преждевременному износу и старению человеческого организма, к повышению частоты возникновения нервных и сердечно-сосудистых заболеваний, росту производственного травматизма и числа профессиональных заболеваний. Отсюда вытекает необходимость в повышении качества трудовой жизни, в частности, в улучшении условий и охраны труда, расширении сети медицинского обслуживания, создании систем медицинской, социальной и профессиональной реабилитации пострадавших на производстве, улучшении материального положения работающих в связи с потерей заработка.

В сфере обеспечения безопасности человека в производственных условиях в стране действует законодательство в области охраны труда.

Охрана труда – система обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия. Понятие охраны труда раскрывает главные направления, образующие замкнутую цепь системы обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе их трудовой деятельности, т.е. эта система включает правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия, которые каждое в отдельности или в совокупности направлены на создание условий труда, отвечающих требованиям сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности. Именно поэтому нельзя отождествлять понятие охраны труда с техникой безопасности или гигиены труда, которые являются только лишь элементами охраны труда.

Надо четко понимать, что охрана труда – это система, а условия труда, техника безопасности, производственная санитария и т.д. являются ее составляющими [1].

Вред человеку может наносить любая деятельность, например, работа на производстве (трудовая деятельность), различные виды отдыха, развлечения и даже деятельность, связанная с получением знаний. Человеческая практика, таким образом, дает основание утверждать, что любая

деятельность потенциально опасна. Все виды опасностей (негативных воздействий), формируемых в процессе трудовой деятельности, разделяют на следующие группы: физические, химические, биологические и психофизиологические (социальные). Опасности, создаваемые деятельностью человека, имеют два важных для практики качества: они носят потенциальный характер (могут быть, но не приносить вреда) и имеют ограниченную зону воздействия (зона действия опасности). Источниками формирования опасностей в конкретной деятельности являются: сам человек как сложная система «организм-личность». Опасности могут быть реализованы в форме травм или заболеваний только в том случае, если зона формирования опасностей (ноксосфера) пересекается с зоной деятельности человека (гомосфера). В производственных условиях – это рабочая зона и источник опасности (один из элементов производственной среды). Формирование области действия опасности на человека в производственных условиях (для физических (энергетических) травмоопасных (опасных) и вредных производственных факторов). В производственных условиях различают индивидуальный и коллективный риск. Индивидуальный риск характеризует реализацию опасности определенного вида деятельности для конкретного индивидуума. Показатели, которые используются в нашей стране производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, такие как частота несчастных случаев и профессиональных заболеваний, являются выражением индивидуального производственного риска [2].

Благодаря инициативам международных организаций, представления об актуальности тех или иных направлений обеспечения профессиональной безопасности и здоровья в странах развитой рыночной экономики достигли к настоящему времени определенного единообразия. Так, на сегодняшний день большинство государств признает необходимость интенсификации разработки современных нормативных решений по следующим направлениям: физиология производственной среды.

Физиологическое направление охватывает два основных аспекта: воздействие на работника вредных веществ на производстве и нарушения в работе опорно-двигательного аппарата работников, вызванные особенностями производства или трудовой функции. Необходимость их изучения вызывает к жизни новые отрасли науки – в частности, это исследование совместного влияния ряда производственных факторов на здоровье работников, а также родственная этому направлению токсикология смесей, оценивающая степень воздействия последних на здоровье работающих с ними лиц (при том, что сами компоненты смесей могут быть совершенно безобидными). Своеобразные вопросы перед специалистами по охране труда ставят и стремительно развивающиеся технологии, использующие ультрамелкие и наноэлементы (вещества и элементы в объемах менее 100 нанометров, что примерно в 500 раз меньше толщины человеческого волоса). Изучение их негативного воздействия на здоровье человека – настолько новое направление исследований, что до последнего времени оно даже не имело собственного терминологического обозначения. Только в 2004 г. на симпозиуме во Флориде специалисты придумали ему название «нанотоксикология». Проблема негативного воздействия микроорганизмов на здоровье работников характерна и для производств, занимающихся переработкой отходов, а также для сельского хозяйства. Такие отрасли на сегодняшний день практически лишены единых рекомендаций, направленных на исключение подобных рисков, поэтому разработка соответствующих стандартов в этой области является одной из первоочередных задач и для отдельных государств, и для международного сообщества в целом.

Целый ряд нетривиальных рисков охватывает и другая группа физиологических проблем современной производственной среды. Так, ускорение производственных процессов, необходимость долгое время проводить в одном и том же положении и (или) производить однообразные операции вызывает у работников весьма широкий спектр нарушений в работе опорно-двигательного аппарата. Наиболее наглядным примером таких процессов является сидячая работа с компьютером, предполагающая, как правило, еще и однотипные движения пальцев и рук при наборе текста. Для решения этих проблем также необходимы тщательные исследования. Такие исследования уже ведутся в направлении разработки нового, эргономичного дизайна рабочих мест, перестройки производственных процессов и создания новых технологий, позволяющих уменьшить нагрузку на опорно-двигательный аппарат работников.

Нужно отметить, что этот аспект охраны труда приобретает особую важность в контексте

общемировой тенденции старения рабочей силы, расширяющей границы группы риска в данной области. Некоторые сложности вносит сюда и глобализация, ведущая к расширению притока рабочих-мигрантов из развивающихся стран, не знакомых ни с новыми технологиями, ни с правилами безопасной работы, применяемыми в странах приема. В то же время при разработке соответствующих стандартов необходимо учитывать и активную интеграцию инвалидов в современные производственные процессы. Несомненно, что эта группа работников имеет определенные специфические требования к физиологическим аспектам труда – психология производственной среды.

Психологическое направление современной концепции охраны труда охватывает различные аспекты психологического климата на производстве, или так называемой «психологии производственной среды». Здесь выделяется следующая проблема: изучение воздействия психологических и организационных факторов на уровень производственного травматизма и другие аспекты производства.

В общем вся идея «психологии производственной среды» предназначена прежде всего для исключения производственных стрессов, так как, по мнению специалистов, именно стресс нередко является причиной производственных ошибок и травм. В состоянии стресса может нарушаться не только сон, но и координация движений, способность принимать решения, может снижаться и общая работоспособность, и эффективность трудовой деятельности. Таким образом, сократив воздействие стрессогенных факторов, мы можем получить не только существенное улучшение качества работы, но и заметное снижение производственного травматизма, а следовательно – и сопутствующих финансовых затрат [4].

В производственных условиях могут быть реализованы следующие принципы обеспечения безопасности:

Принцип гуманизации труда – это освобождение человека от выполнения механических, стереотипных, тяжелых и опасных видов труда для выполнения творческих действий.

Принцип классификации (категорирования) состоит в делении объектов на классы и категории по признакам, связанным с опасностями (санитарно-защитные зоны (5 классов), категории производств (помещений) по взрывопожарной опасности (А, Б, В, Г, Д, категорирование помещений по электробезопасности и др.). Принцип слабого звена состоит в том, что в рассматриваемую систему (объект) в целях обеспечения безопасности вводится элемент, устроенный так, что он воспринимает или реагирует на изменение соответствующего параметра, предотвращая опасные явления (предохранительные клапаны, разрывные мембраны, защитное заземление, молниеотводы, предохранители и др.).

Принцип информации заключается в процессе передачи и усвоения персоналом сведений, выполнение которых обеспечивает соответствующий уровень безопасности (обучение, инструктажи, цвета и знаки безопасности, предупредительные надписи, маркировка оборудования и др.). Принцип нормирования заключается в установлении таких параметров, соблюдение которых обеспечивает защиту человека от соответствующей опасности. Например, предельно допустимые концентрации или уровни, нормы переноски и подъема тяжести, продолжительность трудовой деятельности [3].

К процессу планирования мер обеспечения безопасности труда следует привлекать лиц, которые будут в дальнейшем выполнять отдельные виды работ. Их практические знания проблем безопасности могут помочь избежать нетрадиционных производственных рисков и минимизировать затраты времени и ресурсов. Когда работодатели принимают меры для обеспечения безопасных условий труда для своих сотрудников, это, как правило, имеет положительные последствия, такие как повышение морального духа, лояльности и преданности своему работодателю. Организация безопасных рабочих мест позволяет достичь такого состояния предприятия, при котором наблюдаются меньшие потери рабочего времени, позволяет за счет минимизации затрат увеличить финансовые показатели предприятия и как следствие, повысить уровень экономической безопасности. Несмотря на то, что работодатель несет непосредственную ответственность за состояние условий и безопасности труда, для официального распределения обязанностей, прав и ответственности между всеми участниками производственного процесса необходимо назначить должностных лиц, которые должны обеспечить решение конкретных вопросов охраны труда [5].

Таким образом, механизм обеспечения безопасности труда на предприятиях в своей основе должен иметь идентификацию и оценку явных и потенциальных опасностей и рисков, основанных на критериях и показателях, характеризующих состояние системы обеспечения безопасности труда. Там, где это технически возможно, такие опасности должны быть устранены, а где нет – по крайней мере минимизированы.

Литература

1. Согомонян Т.К. Управление охраной труда как основа безопасности на предприятии / Т.К. Согомонян, С.А. Солод, В.В. Новиков. Наука, техника инновации: сборник статей II Международной научно-технической конференции // Под общей ред. М.Г. Шалыгина. – Брянск: НДМ, 2015. – 318 с.
2. Климова Е.В. Основы производственной безопасности. Ч. 1: Учебное пособие / Е.В. Климова. – Белгород: БГТУ, 2008. – 102 с.
3. Иванов И.Н. Организация производства на промышленных предприятиях: Учебник / И.Н. Иванов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 352 с.
4. Соломенцев Ю.М. Методы и средства обеспечения безопасности труда / Ю.М. Соломенцев. – М.: Высшая школа, 2000. – 326 с.
5. Петрова А.В. Охрана труда на производстве и в учебном процессе: Учебн. пособие / А.В. Петрова. – Новосибирск: Сибирский университет, 2008. – 189 с.



УДК: 336.005:338.242.138

*Н.А. Шманова, магистрант специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Достижение целей фирмы зависит в основном от трех факторов: выбранной стратегии, организационной структуры и от того, каким образом эта структура функционирует.

Организационная структура маркетинговой деятельности в фирме может быть определена как совокупность служб, отделов, подразделений, в состав которых входят работники, занимающиеся той или иной маркетинговой деятельностью.

Маркетинговая структура имеет решающее значение для успешной реализации концепции маркетинга. Для организации маркетинга не существует универсальной схемы. Отделы маркетинга могут быть созданы на разных основах; они, как правило, являются частью коммерческой сферы деятельности предприятия.

Однако на предприятиях, производящих специфическую продукцию, эти отделы иногда становятся элементом технической сферы. Каждая фирма создает отдел маркетинга с таким расчетом, чтобы он наилучшим образом способствовал достижению маркетинговых целей.

Вместе с тем маркетинговые структуры в значительной степени зависят от размера ресурсов фирмы, специфики выпускаемой продукции и рынков, на которых они реализуются, от сложившейся структуры управления предприятием. Несмотря на очень большое число вариантов, реальное объединение маркетинговой деятельности предприятий чаще всего осуществляется по функциям или по товарам. Организационная структура службы маркетинга может иметь одну из следующих ориентации по:

- функциям;

- товарам;
- рынкам и покупателям;
- регионам;
- функциям и товарам;
- функциям и рынкам;
- функциям и регионам.

Структура функционального типа целесообразна для предприятий, у которых количество товаров и рынков невелико. В этом случае рынки и производимые товары рассматриваются как однородные, для работы с которыми создаются специализированные отделы.

На рисунке 1 представлена схема службы маркетинга, организованной по функциям.

Кроме указанных подразделений, в службе маркетинга могут быть созданы отделы: планирования маркетинга, управления товародвижением, новых товаров. Функциональная организация маркетинга базируется на разделении труда по установившимся и вновь возникающим функциям, на специализации работников [1, с. 142].

При небольшой номенклатуре выпускаемой продукции функциональная организация маркетинга обладает высокой гибкостью и реактивностью благодаря простоте управления.

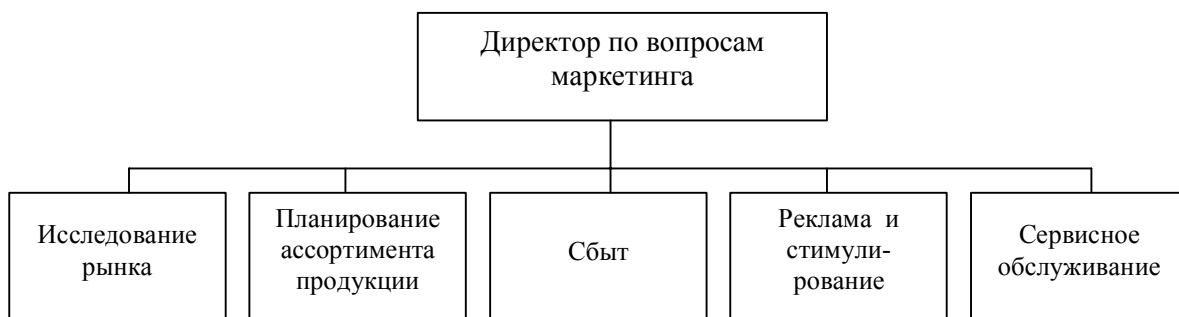


Рис. 1 – Функциональная схема маркетинга

Однако при расширении номенклатуры выпускаемой продукции производственная маневренность снижается, т.к. возрастает период реакции на изменение внешних условий. Функциональную структуру маркетинга характеризует слабая гибкость стратегии, так как она ориентирует на достижение текущего эффекта, а не на внедрение нововведений. Подобная структура маркетинговой деятельности не способствует динамизму и новаторству. В целом же такая структура является эффективной формой организации только при устойчивом производстве ограниченного ассортимента изделий. Функциональная маркетинговая структура выступает базовой для остальных форм.

Для фирм, выпускающих больший ассортимент продукции, требующей специфических условий производства и сбыта, эффективна организация маркетинга по товарному принципу (Рис. 2).



Рис. 2 – Товарная структура маркетинга

Управляющий по определенному товару координирует весь комплекс маркетинга по каждому товару и быстрее реагирует на возникающие на рынке проблемы. Такая маркетинговая структура обходится дороже, чем функциональная, поскольку требуется больше расходов на оплату труда из-за увеличения количества работников.

Поэтому организация службы маркетинга по товарному принципу распространена только на крупных фирмах, где объем продаж каждого товара достаточен для того, чтобы оправдать неизбежное дублирование в работе. Подобная маркетинговая структура в развитых странах имеет место в крупных децентрализованных компаниях, где каждый филиал специализируется на выпуске конкретного товара.

Маркетинг конкретного товара в последнее время приобретает большее значение потому, что в странах развитого рынка дифференциация товара становится одним из главных факторов конкурентной борьбы.

Товарная структура особенно эффективна, когда:

- а) требования к упаковке, сбыту, рекламе по каждому выпускаемому фирмой товару значительно отличаются друг от друга;
- б) объем сбыта по каждому товару достаточно большой, чтобы оправдать расходы на организацию службы маркетинга по данному товару (Таблица).

Таблица. Сильные и слабые стороны построения отдела маркетинга по товарному принципу

Сильные стороны	Слабые стороны
Полный маркетинг всего ассортимента товаров, производимых предприятием. Возможность комплексного изучения спроса и определения перспективных основных потребителей по всей номенклатуре товара	Широкий – сквозной круг обязанностей каждого сотрудника отдела по закрепленным функциям (разработка продуктовой стратегии, схемы товародвижения, сбыта, стимулирования сбыта; рекламы и пр.)

Для фирм, продающих свою продукцию на разных рынках, где наблюдаются неодинаковые товарные предпочтения, а товары требуют специфического обслуживания, целесообразна организация маркетинга по рынкам (Рис. 3).



Рис. 3 – Организационная структура службы маркетинга с ориентацией по рынкам и покупателям

Рынком может выступать отрасль промышленности либо сегмент однородных покупателей. Введение должности управляющего по рынку ставит запросы покупателей в центр внимания. Основные рынки закрепляются за управляющими по рынкам, последние сотрудничают со специалистами функциональных подразделений в разработке планов по различным направлениям функциональной деятельности. Для каждого рынка должна быть выработана своя стратегия маркетинга [2, с. 12].

В фирмах, выпускающих продукцию, покупаемую многими регионами, в каждом из которых целесообразно учитывать специфику потребления этой продукции, маркетинговые структуры могут быть организованы по регионам

При организации маркетинга по региональному принципу торговые агенты могут жить в пределах обслуживаемой территории и работать с минимальными издержками времени и средств на разъезды. Такая маркетинговая структура чаще всего встречается в крупных децентрализованных фирмах с обширными рынками, которые иногда разграничиваются на отдельные зоны и районы. Недостатком подобной маркетинговой структуры, так же как и структур, ориентированных на товары и рынки, является дублирование работ, а также проблемы координации деятельности.



Рис. 4 – Организационная структура службы маркетинга с ориентацией по регионам

Под влиянием быстрого изменения потребительского спроса, высоких темпов научно-технического прогресса, роста масштабов и усложнения производства, а также других факторов изменяется характер и направление целей предприятия, способы их достижения. В силу этого маркетинговые структуры должны обладать определенной гибкостью и приспособляемостью.

Маркетинговые структуры могут считаться гибкими только в том случае, если они способны менять свои организационные формы при изменении стратегии предприятия. Организационные перестройки могут быть быстрыми и без снижения эффективности работы предприятия, если способность к изменениям заложена в самой структуре. Для того чтобы маркетинговые структуры были гибкими, предприятия должны постоянно располагать текущей информацией о внутреннем состоянии дел и внешней среде, которая представлена демографическими, экономическими, природными, техническими, политическими и культурными факторами.

Организационные структуры могут быть двух типов: «жесткие» (механистические); «мягкие» (организмические). Жесткая структура имеет следующие особенности: круг обязанностей работников четко определен контрактом; усилена централизация и специализация власти; работник не обязан выполнять работу, не предусмотренную должностью; действует множество формальных инструкций. Такие организационные структуры эффективны в условиях стабильной внешней среды. В изменчивой среде более целесообразны «мягкие» структуры. Они менее специализированы по сравнению с «жесткими», в них преобладает децентрализация полномочий. Круг обязанностей работников определен примерно, и работник обязан выполнять любую, связанную с основной, работу. Содержание работ постоянно меняется, а от исполнителей руководство ждет предложений по улучшению работы. Формальных инструкций в «мягких» структурах немного, а отношения между работниками лучше. «Мягкость» оргструктуры обеспечивает благоприятный климат для нововведений и способствует выдвижению новых идей.

Чтобы эффективно управлять товародвижением, следует оптимизировать товаропотоки, проходящие через предприятие, так как ему приходится решать задачи минимизации издержек на закупки и реализацию своей продукции. Поэтому решение этих задач предусматривает всемерное использование логистики, а именно соответствующих логистических подсистем управления этими процессами управленческим аппаратом оптовых предприятий. С позиции построения подобных подсистем процесс товародвижения должен рассматриваться на базе новых исходных начал. На

помощь здесь приходят макро и микроэкономические подходы. Так, с макроэкономических позиций (экономики в целом) оптовая торговля является отраслью экономики и ее сферы обращения, с одной стороны, и процессом преобразования материальных продуктов производства в предметы потребности различных предприятий как покупателей, с другой стороны – в масштабах и пропорциях на уровне национальной экономики. С макроэкономических позиций оптовая торговля предстает как ниша предпринимательской деятельности в сфере коммерции и как процесс придания потребительских свойств исходным для материально-техническим ресурсам как ее товарам в виде продажных услуг – на уровне частных отношений собственности. Взаимосвязь технологических и логистических цепей в процессе преобразования исходных ресурсов в товары и услуги

Сами материальные потоковые процессы на предприятии имеют начало в планируемом периоде, с момента закупок и перевозки нужной ей для перепродаж продукции со складов поставщиков на склады предприятия. Технологический процесс преобразования закупленных товаров как ресурсов в товары и услуги предприятия начинается с участия в этом процессе службы закупок и снабжения как первого звена в технологической цепи преобразовательных звеньев. Чтобы показать взаимосвязь между технологическими и логистическими цепями – в процессе преобразования закупаемых предприятием исходных материально-технических ресурсов в товары и услуги предприятия, – оказывается, необходимо рассмотреть всю технологическую цепь звеньев с позиций вклада каждой из участвующих в управлении потоками материально-технических ресурсов служб в это преобразование [3, с. 19].

Все участвующие в процессе управления потоковыми процессами звенья технологической системы преобразования материально-технических ресурсов в продукты предприятия в совокупности представляют собой структурную технологическую цепь управления материальными и опосредующими их другими потоками. Над звеньями этой цепи надстраиваются звенья структурной логистической цепи как системы, участвующей в управлении потоковыми процессами в процессе преобразования материально-технических ресурсов в продукты предприятия. Логистика базируется на теоретических основах наиболее современных областей научного знания, в том числе методологии системного подхода. В данном случае эта методология решения крупных деловых проблем требует, чтобы производители, посредники и продавцы в конечном звене сбыта продукции и услуг обязательно учитывали ограничения покупателей как естественную и закономерную реакцию современного рынка покупателей на предложение продавцов на этом рынке. И обращение их к логистике оказалось продуктивным, поскольку в перечень функций службы логистики предприятия были введены новые функции: координация и оптимизация потоковых процессов с правом понуждения технологических служб предприятия к изменению входных параметров управляемых ими потоков в соответствии с ограничениями покупателей, как требование, обязательное к исполнению этими службами. Правом ограничения покупатель наделяется при оформлении заказов на поставку рыночного продукта. В заказах оговариваются даты принятия заказа к исполнению и готовности продукта к поставке в адрес покупателя. За этот интервал времени ограничения покупателя должны быть приняты к исполнению и исполнены. Иначе говоря, рыночный продукт предприятия к моменту поставки покупателям по своим потребительским свойствам должен удовлетворять не только требованиям, но и ограничениям покупателя [4, с. 42].

Целью логистизации управления потоковыми процессами на любом предприятии является оптимизация потоковых экономических процессов с позиций единого целого. Исходя из изложенного представления о возможностях логистического подхода к управлению потоковыми процессами, цели логистического управления на предприятии вытекают из закладываемых в создание логистической системы принципов ее построения. Так, из первого принципа (доставки заказанного продукта покупателю «точно в срок») следует необходимость регулирования ритмов и режимов движения частных материальных потоков (закупочно-снабженческих, оперативно-складских и сбытовых) под ограничения, устанавливаемые покупателем в договорах на поставку.

Эта необходимость выступает как одна из основных целей функционирования логистической системы предприятия. Поставка ресурсов на входе в процесс преобразования в продукты или оказание услуг (на выходе из него) точно в срок оказывает благоприятное влияние на функционирование

всей экономической системы предприятия. И к тому же она создает предпосылки для минимизации затрат трудовых, материальных и других ресурсов в процессе управления потоками. Из второго принципа (за объект логистического управления принимается общий преобразовательный потоковый процесс от закупок материально-технических ресурсов до сбыта продуктов предприятия) вытекает цель подстройки ритма и режимов движения всего сегодняшнего и будущего материального потока, опосредующих движение информационных и финансовых потоков под оперативные и стратегические тенденции динамики платежеспособного спроса покупателей на продукты предприятия – при тесном взаимодействии со службой маркетинга.

Из третьего принципа (разрабатывать мероприятия по минимизации издержек управления не частными потоками, а общим преобразовательным потоком как приоритетное направление) вытекает цель создания в рамках структуры логистической системы предприятия центра координации или подразделения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ по минимизации затрат на оптимизацию товародвижения фирмы в целом. Из четвертого принципа (обеспечения информационным сопровождением потоков МТР, преобразуемых в продукты) вытекает необходимость создания в логистической системе предприятия подсистемы полного мониторинга процесса преобразования как исходной информационной базы для принятия управленческих решений по задачам «поставок точно в срок». Функция полного мониторинга должна распространяться на все этапы производственного цикла. Из пятого принципа (ориентации продавца на приоритеты покупателя при выполнении заказов последнего) вытекает цель создания в рамках структуры логистической системы предприятия подсистемы оперативного регулирования выполнения заказов покупателей в соответствии с их ограничениями – как основной из подсистем оперативного управления потоковыми процессами в логистической системе. Из шестого и седьмого принципов (разделения задач по управлению материальными потоками на задачи изготовления конечного продукта предприятия и задачи информационного обслуживания этого основного процесса, с одной стороны, и надстраивания ЛС над технологической системой управления потоками, с другой стороны) вытекает необходимость строить управление потоковыми процессами на предприятии на основе положений логистического менеджмента в организации рабочих мест в каждой из этих подсистем управления потоковыми процессами на предприятии. Логистическое управление потоковыми процессами, как более чем технологически нацеленное на конечные результаты и эффективность осуществления этих процессов, проявляет свои преимущества интегрированного подхода к анализу этих процессов.

Так, технологический подход не ставит задачу оценки эффективности всей системы управления потоковыми процессами в случаях разработки и внедрения мер по ее повышению, а ставит ее только в данном технологическом звене. Например, при внедрении на производственном складе мер по оптимизации уровня запасов на нем разработчики этой задачи не учитывают результата реализации этих мер при сбыте продукции (при изменении конъюнктуры спроса).

К выбору и обоснованию приоритетов в разработке мероприятий по повышению эффективности управления потоковыми процессами за счет использования фактора логистического управления можно подходить и с других позиций – выбора фаз потоковых процессов, наиболее выгодных для разработки мероприятий по повышению эффективности управления этими процессами [5, с. 52].

В заключение следует отметить, что управление маркетингом и его организация на предприятиях имеет важное значение и имеет свою специфику на каждом предприятии.

Литература

1. Калдыбаев О., Темирбаев А. Экономика предприятия. – Учебн. пособие. – Алматы, «Санат», 2013. – 208 с.
2. Истаева А.А., Вершинина Г.С. Экономика и планирование предпринимательства: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2010 – 146 с.
3. Леонов Ю. Ценообразование в сфере услуг // Аудит и налогообложение. – 2014. – №9. – С. 19-21.
4. Маркетинг: общий курс: Учебн. пособ. / Под ред. Н.Я. Калюжновой, А.Я. Якобсона. – М.: Омега-Л, 2013. – 476 с.
5. Морозов Ю.В. Основы маркетинга: Учебн. пособ. – М.: Дашков и К, 2014. – 148 с.

СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ

Термин «качество» широко применяется на практике и, казалось бы, всем понятен. Однако дать однозначное определение этому слову оказывается не так просто. Известные ученые, специалисты промышленности и сферы услуг, представители государственных и муниципальных органов управления и надзора пытаются дать собственную трактовку качеству.

Причем, с развитием общества, меняется и понимание качества. Эволюцию определения качества как свойства объектов рассмотрим на примере последних десятилетий, когда безоговорочно признали, что прогресс и развитие общества напрямую связаны с пониманием этого термина.

До последнего времени большинство специалистов по управлению качеством определяли качество применительно к сфере услуг как «совокупность свойств, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением», используя рекомендации действующего ранее ГОСТ РК 15476-79.

В международной практике существовало множество различных трактовок качества. Один из самых авторитетных ученых в области управления качеством американец У. Эдвардс Деминг считал, что «качество нацелено на требования потребителя, настоящие и будущие» [1].

Таким образом, он ставил во главу цели любой компании удовлетворение требований потребителей, которые и дают окончательную оценку качеству. К этому следует добавить, что потребители имеют не всегда одинаковые вкусы и даже не всегда знают, что они хотят от продукции или услуги. Поэтому и компании не должны работать на одинаковом уровне качества для всех. Д. Джуран определил качество продукта как «пригодность для определенной цели и использования» [2].

Его коллега Ф. Кросби (США) считал, что качество определяется «согласованностью с требованиями» [3].

Говоря о требованиях, он имел в виду не только нормы, установленные в законах и стандартах, но и желания потребителей.

Развернутое и подробное определение качества сформулировано А. Фейгенбаумом: «... качество есть обобщенные комплексные характеристики рыночного исследования, проектирования, производства и обслуживания, в результате которых определяется степень соответствия производственной продукции или услуги ожиданиям потребителя» [4].

Из этого определения вытекают следующие выводы:

- только потребитель может решить, насколько хорошо реализованы в товаре или услуге его нужды, требования и ожидания;
- потребитель будет судить о качестве товара или услуги не только во время покупки, но и в процессе их эксплуатации;
- необходимые характеристики товара или услуги, ожидаемые потребителями, могут быть как четко установлены, так и не до конца известны производителю;
- характеристики качества товара или услуги могут быть четко сформулированы только потребителем;

Фейгенбаум показал, как трудно определить качество применительно ко всем товарам и услугам сразу. Характеристики качества различны, как и люди.

До 2000 г. официальное определение качества в международном стандарте на термины и определения в области управления качеством ISO 8402 звучало как «совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворить установленные и предполагаемые потребности». Установленные потребности определяются законами, стандартами, общепринятыми нормами как формальными, так и нет. Например, ни одна автомобильная компания не может

продавать автомобили, не соответствующие условиям безопасности и экологичности, записанным в международных или национальных стандартах. Эти требования закреплены законодательно. Вместе с тем, наличие аудиоаппаратуры в автомобиле также очевидная потребность покупателей и все автопроизводители учитывают это. Но данное требование не является обязательным и не регламентировано стандартами [5].

Другое дело предполагаемые потребности. Их присутствие в товаре или услуге определяется изучением требований конкретных потребителей, зачастую не совпадающих между собой.

Эволюцию преобразования конкретных требований потребителя в ожидаемую им ценность продукта можно проиллюстрировать на примере учета его пожеланий по установке автомобильной противоугонной системы (Рис.).



Рис. – Преобразование ожиданий потребителя в интегральную ценность*

**Рисунок составлен автором*

Понятие качества будет трансформироваться и дальше, т.к. изменяются все факторы, влияющие на качество – уровень конкуренции, требования потребителей, новые технологии, законодательство и др. Для примера приведем формулировки, принятые в компании FORD в 70-х гг. XX в. При традиционном подходе к управлению деятельностью считалось, что «качество – это соответствие всем необходимым техническим требованиям, которые определены в рабочих чертежах, технических условиях и других подобных документах». При современной философии менеджмента качества «качество определяется покупателем; покупатель хочет иметь изделия и услуги, которые в течение всего срока их службы удовлетворяют его или ее потребностям и ожиданиям по цене, соответствующей ценности» [6].

В соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 9000-2001 менеджмент качества – это скоординированная деятельность по руководству и управлению организацией применительно к качеству.

Джозеф М. Джуран, известный американский специалист в области качества, автор многих исследований, основатель теории качества, академик международной академии качества, определял качество как пригодность к использованию. Он подчеркивает баланс между свойствами продукции и продукцией, свободной от дефектов. По Джурану, под словом «продукция» подразумевается результат какого-либо процесса и включает товары и услуги. Понятие качества продукции имеет очень важное значение в практической деятельности, потому регламентировано ГОСТом 15467-79

«Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения». Согласно этому нормативному документу под качеством понимается совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением [7].

В соответствии с международным стандартом ИСО 9000:2000 качество – это совокупность свойств и характеристик продукции, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

Международный стандарт определяет качество как совокупность характерных свойств, формы, внешнего вида и условий применения, которыми должны быть наделены товары для соответствия своему назначению. Все эти элементы определяются требованиями к качеству, которые воплощены на этапе проектирования в технической характеристике изделия, в конструкторской документации и технических условиях, предусматривающих качество сырья, конструктивные размеры, сочетание оттенков, глянец и т.д.

Понятие качества продукта с позиций его соответствия требованиям потребителя сложилось именно в условиях рыночной экономики. Идея такого подхода к определению качества продукции принадлежит голландскими ученым Дж. Ван Этингеру и Дж. Ситтигу. Ими разработана специальная область науки квалиметрия. Квалиметрия – наука о способах измерения и квантификации показателей качества. Квалиметрия позволяет давать количественные оценки качественным характеристикам товара. Квалиметрия исходит из того, что качество зависит от большого числа свойств рассматриваемого продукта. Для того, чтобы судить о качестве продукта, недостаточно только данных о его свойствах. Нужно учитывать и условия, в которых продукт будет использован.

По мнению Дж. Ван Этингера и Дж. Ситтига, качество может быть выражено цифровыми значениями, если потребитель в состоянии группировать свойства в порядке их важности. Они считали, что качество – величина измеримая и, следовательно, несоответствие продукта предъявляемым к нему требованиям может быть выражено через какую-либо постоянную меру, которой обычно являются деньги.

Вместе с тем нельзя рассматривать качество изолированно с позиций производителя и потребителя. Без обеспечения технико-эксплуатационных, эксплуатационных и других параметров качества, записанных в технических условиях (ТУ) не может быть осуществлена сертификация продукции.

Степень соответствия показателей качества изготовленных изделий нормам качества, заданным в конструкторской документации, называют степенью соответствия техническим требованиям. Следовательно, превосходство в качестве предлагаемой продукции реально приводит к увеличению прибыли.

Опираясь на современные исследования казахстанских авторов, можно выделить другие аспекты управления качеством [7].

Под управлением качеством будем понимать воздействие на производственный процесс с целью обеспечения требуемого качества продукции (услуги). В этом понятии присутствуют три элемента: субъект управления (кто воздействует), объект управления (на что направлено воздействие) и сам механизм воздействия.

Управление качеством осуществляется путем реализации управленческих функций. Эти функции при управлении качеством представляются в таком общем виде, как политика в области качества; планирование качества; обучение и мотивация персонала; организация работы по качеству; контроль качества; информация о качестве продукции, потребностях рынка и научно-техническом прогрессе; разработка необходимых мероприятий; принятие решений руководством предприятия; реализация мероприятий; взаимодействие с внешней средой – решение вопросов качества с поставщиками, потребителями, государственными органами.

Эти функции тесно связаны между собой, и их последовательная реализация представляет собой процесс управления качеством услуг.

Следует отметить, что если по результатам контроля качества и анализа полученной информации будут подготовлены, утверждены руководством и внедрены все необходимые мероприятия, то следующий цикл управления должен повториться на более высоком уровне. Поэтому петля

качества превращается в так называемую «спираль качества» с повышением качества услуг после каждого успешного цикла управления.

Качество зависит от многочисленных и разнообразных факторов технического, экономического, социально – психологического характера, в том числе, от эффективного управления им [8].

Одним из наиболее известных подходов к инкорпорированию (объединению) качества в пределах организаций является тотальное управление качеством (Total Quality Management (TQM)).

Всеобщее управление качеством (Total Quality Management) – концепция, предусматривающая реализацию скоординированного, комплексного и целенаправленного внедрения и применения систем и методов управления качеством во всех сферах деятельности: от стадии проектирования до этапа послепродажного обслуживания при рациональном использовании технического потенциала и активном участии работников, служащих и руководителей всех подразделений и звеньев организации.

Можно сделать следующий основной вывод, что адаптивное управление качеством должно быть целенаправленным, а основное требование к такой направленности вытекает из условия наиболее полного удовлетворения спроса потребителей путем повышения конкурентоспособности услуг.

Литература

1. Аристов. О.Л. Управление качеством: Учебник. Издательский Дом «ИНФА-М». – Москва.
2. Фейгенбаум А. Управление проектами. Российский опыт. – СПб: Вектор, 2010.
3. Житерев М.И.. Управление качеством продукции: Учебн. пособие. – М.:ИНФРА-М, 2001.
4. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством: Учебник. – М.:ИНФРА - М, 2001.
5. Варгина М.К. Направления совершенствования работ по управлению качеством в регионах мира // Сертификация. – 2007. – №1.
6. Галеев В.И. Проблемы внедрения стандартов ИСО серии 9000 на примере опыта ряда предприятий / Сертификация. – 2010. – №3.
7. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: Учебн. пособие. – 3-е изд. – М.: ОМЕГА-Л, 2010.
8. Галеев В.И., Варгина М.К. Управление качеством: проблемы, перспективы //Сертификация. – 2004. – №4.



УДК 330.354

С.Я. Шнеерсон, магистрант специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: **Д.М. Турекулова**, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Конкуренция является основным мотивом конкурентоспособности, где в условиях ужесточения этой конкуренции за потребителя выживают те производители, которые внедряют инновации. При этом конкуренции присущ разрушительный характер, что влечет за собой формирование нового более высокого уровня конкурентоспособности, который характеризуется развитием партнерских отношений между конкурентами.

Курс на создание конкурентоспособной экономической модели был сформулирован в Стратегии вхождения страны в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных государств и в настоящее время экономическая политика Казахстана реализуется с учетом необходимости поступательного повышения национальной конкурентоспособности. По инициативе Главы государства в настоящее время в республике начата реализация Стратегии «Казахстан-2050», главной целью которой является вхождение в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира [1].

В настоящее время в Казахстане внедряется модель конкурентоспособной экономики с приоритетными отраслями, имеющими экономический потенциал повышения конкурентоспособности. Развивается система кластеров, определяющих долгосрочную специализацию экономики страны. В период, предшествующий вступлению Казахстана в ВТО, усиливается значение повышения конкурентоспособности экономики. Необходимость повышения конкурентоспособности в современных условиях предопределяется постоянно усиливающимися процессами глобализации мирохозяйственных связей и растущей интеграцией Казахстана в мировую экономику.

Ключевым фактором, способным повысить конкурентоспособность казахстанской экономики и отраслей промышленности, является фактор инновационного развития, который предполагает взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной деятельности в условиях новой институциональной среды. Мировой опыт свидетельствует о том, что в экономике, основанной на знаниях, альтернативы инновационному пути развития нет, поскольку создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов влияют на рост объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. Международная конкурентоспособность рассматривается как инструмент в борьбе за место в мирохозяйственной системе, как механизм повышения эффективности национальной экономики, поэтому неслучаен переход многих стран к стратегии открытости и углублению ориентации на мировой рынок. Поэтому конкурентоспособность страны заключается в способности производить товары и услуги, соответствующие требованиям международного рынка и обеспечивать высокий уровень жизни населения в долгосрочной перспективе. Характерными чертами конкуренции на современном этапе являются следующие:

- глобализация, которая ужесточает конкурентную борьбу, повышая требования к странам быть конкурентоспособными на международных рынках;
- симбиоз различных видов и форм конкуренции;
- процесс открытия новых возможностей;
- переход от ценовых методов конкуренции к преимущественно неценовым;
- расщепление потребительского рынка на сегменты с возрастающей интенсивностью конкуренции;
- агрессивный характер конкурентной борьбы, в результате которой побеждает предприниматель – инноватор;
- партнерские отношения и создание гибких альянсов, на основе которых происходит взаимный обмен новейшими научно-техническими достижениями, инновациями, ноу-хау, в результате чего взаимно обогащают друг друга и усиливают свою конкурентоспособность [2].

На современном этапе важное значение приобретают меры, которые позволят задействовать научно-технический фактор в интересах повышения конкурентоспособности товаропроизводителя, отрасли, региона, страны. Государством предпринимаются широкие меры для развития науки и инновационной деятельности.

Конкурентоспособность национальной экономики представляет собой способность экономики в условиях эффективной конкурентной среды производить, потреблять и реализовывать создаваемые в стране товары и услуги, использовать свои экспортные возможности для неуклонного повышения собственного экономического и инновационного потенциала, обеспечивая при этом высокое качество жизни населения. Концепция конкурентоспособности основана на теории использования в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевая рабочая сила, богатые природные ресурсы и т.п.) для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами по сравнению с национальной экономикой страны-импортера.

Стремление Казахстана повысить свою конкурентоспособность на национальном и на мировом рынках требует выработки особых механизмов управления, обеспечивающих эффективное использование имеющегося социально-экономического потенциала и овладение методами активизации

сетевого взаимодействия. Для решения этой проблемы выделены три условные формы конкуренции регионов и соответствующие им формы конкурентоспособности, представляющие определенные субъектно-объектные связи и отношения в различных условиях развития региональной экономики [3].

Повышение конкурентоспособности национальной экономики предопределяет возможность ее модернизации, устойчивого развития, роста благосостояния населения, безопасности страны. Ключевым фактором, способным повысить конкурентоспособность казахстанской экономики и отраслей промышленности, является фактор инновационного развития, который предполагает взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной деятельности в условиях новой институциональной среды. Мировой опыт свидетельствует о том, что в экономике, основанной на знаниях, альтернативы инновационному пути развития нет, поскольку создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов влияют на рост объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности.

Следует помнить, что параметры оценки уровня конкурентоспособности низшего уровня должны входить как базовые переменные в параметры оценки высшего уровня иерархии. Многообразие существующих подходов к понятию конкурентоспособности в настоящее время чаще всего определяется:

- 1) либо особенностями постановки задачи и цели исследования;
- 2) либо особенностями выбора предмета исследования (товар, услуга);
 - субъекта конкуренции (предприятия, отрасли, регионы, национальная экономика, государство);
 - объекта конкуренции (спрос, рынок, факторы производства: природно-сырьевые ресурсы, рабочая сила, капитал, ценные бумаги, информация, политическая власть);
 - масштаба деятельности (товарные рынки, отраслевые рынки, региональные рынки, межрегиональные рынки, мировые рынки) [4].

Сегодня для Казахстана важно не только достижение хороших позиций в различных международных рейтингах, но и обеспечение устойчивого роста отечественной экономики и благосостояния нашего общества. Согласно этой концепции определены следующие шесть приоритетов:

- конкурентоспособная ментальность;
- макроэкономическая, институциональная и правовая среда;
- инновационность и технологичность;
- вертикальные и горизонтальные аспекты конкурентоспособности;
- эффективный бизнес;
- устойчивое развитие, высокое качество жизни населения, современная система образования.

При этом имеет смысл говорить о конкурентоспособности лишь того товара, который уже обладает какой-то долей рынка, причем показатель конкурентоспособности существенно зависит от той доли, которую он занимает в настоящее время [5].

В процессе проведенных исследований, нами рассмотрен ряд принципиальных положений механизма повышения конкурентоспособности экономики страны и ее регионов:

1. Координирующая роль Национального совета по конкурентоспособности и экспорту – достижение качественно нового уровня конкурентоспособности и экспортных возможностей РК до 2025 года.

2. Развитие государственно-частного партнерства, которое ведет к объединению усилий центральных органов государственного управления, региональных властей частного бизнеса и науки через создание регионального фонда развития.

3. Использование форм корпоративного управления дает возможность созданию социально-предпринимательских корпораций, для стимулирования малого и среднего бизнеса, отбора инвестиционных проектов, разработки программ развития и бизнес-планов, переподготовки местных кадров в регионах.

4. Развитие сетевых экономических структур, преимуществом которых является усиление

взаимной конкурентоспособности входящих в них предприятий, их интеграция в «восходящие» сетевые структуры может развиваться по двум разным направлениям: первое – объединение предприятий, близких по размерам; второе – объединение на основе интеграции крупного и малого бизнеса, при котором возможны такие формы, как лизинг, аутсоринг, франчайзинг и др.

5. Элементом механизма повышения конкурентоспособности становятся локальные территории инновационного развития – СЭЗ, индустриальные парки, технополисы, региональные технопарки др.

Таким образом, в рамках государственного регулирования, государство должно играть роль своеобразного катализатора конкурентоспособности. Государство при помощи своей политики может оказывать влияние на все четыре компонента национального ромба, но это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Поэтому чрезвычайно важно четко сформулировать приоритеты государственной политики: поощрение всяческого развития, усиление конкуренции на внутреннем рынке, стимулирование производства инноваций.

Вхождение Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира само по себе еще не может обеспечить высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики и высокое качество жизни населения. В связи с этим только совместные усилия всего казахстанского сообщества позволят достичь такого положения, когда каждый гражданин Республики Казахстан будет обеспечен минимально необходимым спектром услуг по мировым стандартам.

Литература

1. «Стратегия «Казахстан-2050» – Новый политический курс состоявшегося государства: Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана // Наука и образование. – 2012. – №5-6. – С. 2-33.
2. Токсанова А.Н. Казахстан в рейтинге глобальной конкурентоспособности по методологии ВЭФ // Вестник КазУЭФМТ. – 2013. – №2. – С. 17-22.
3. Кенжебаева А. Пути повышения конкурентоспособности экономики // Основы экономики. – 2012. – №2-3. – С. 15-18.
4. Воронов А. Конкуренция в XXI веке // Маркетинг. – 2001. – №5. – С. 16-24.
5. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики. Вопросы экономики. – 2005. – №4. – С. 75-81.



УДК 338.24/462:339.5

К.Э. Юн, магистрант специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: **Л.К. Мухамбетова**, к.э.н., и.о. доцента
КазУЭФМТ

ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ В ЗАРУБЕЖНЫХ ФИРМАХ

Статья содержит основные аспекты управления качеством продукции в развитых странах мира. Рассмотрены ключевые факторы управления качеством, основанные на комплексном подходе, контроля над качеством выпускаемой продукции на всех стадиях производственного процесса. Отдельно выделена роль работников в деле повышения качества продукции, более полное использование потенциала каждого участника производства.

Для Казахстана, поставившего для себя высокую планку – вхождение в число 30 наиболее развитых стран мира, задача повышение качества продукции должна стать ключевой.

Казахстан в силу небольшого внутреннего рынка сбыта продукции, увеличение валового внутреннего продукта может достигнуть лишь посредством расширения экспорта своей продукции и прежде всего продукции глубокой переработки. Ориентация на прирост ВВП только за счет экспорта природных ресурсов, бесперспективен и несет в себе опасности, в первую очередь потери государственного суверенитета.

Однако для увеличения объемов экспорта, необходимо, чтобы вся казахстанская продукция была конкурентоспособна на мировых рынках. А это требует создания качественного казахстанского продукта, имеющего спрос на мировых рынках. Другого пути нет. Это доказано мировой практикой экономической деятельности.

В этой связи важен опыт мировых держав, добившихся значительных высот в производстве продукции и услуг.

Широко известно, что наиболее впечатляющих результатов в области качества продукции добилась Япония. Причем за относительно короткий срок. По следам Японии в вопросах качества пошли практически все страны с развитой экономикой.

Однако многие не знают, что в Японии проблемы с качеством продукции имели место после Второй Мировой войны.

Отцом подъема японской экономики и создания японского качества продукции стал американский ученый Э. Деминг, приглашенный для консультаций в страну после войны. Именно он особо акцентировал внимание японский предпринимателей и государственных чиновников на необходимости повышения качества выпускаемой продукции.

Активная работа над повышением качества продукции принесла свои плоды в Японии, в виде повышения конкурентоспособности японской продукции на мировых рынках и оттеснения товаров, произведенных в США и развитых стран Европы.

В конце 80-х годов XX века в США пришли к выводу о необходимости перенимания японского опыта, в деле повышения качества выпускаемой продукции. Стали приглашать Э. Деминга для проведения семинаров среди американских предпринимателей. Тогда же в США были изданы две книги Э. Деминга: «Качество, производительность и конкурентоспособность» и «Выход из кризиса» [1,2]. В них изложена концепция качества Деминга, изложены его ключевые 14 пунктов, лежащие в основе качества.

Путь к высокому качеству продукции в Японии был не простым и однозначным.

Так, работы по повышению качества продукции на начальном этапе концентрировались на применении методов контроля качества. Применялись статистические методы контроля за качеством продукции. Фирмы Японии в тот период руководствовались «Законом о промышленной стандартизации», принятым в 1949 году.

Позже эволюция процесса управления качеством продукции в Японии привело к повсеместному применению в промышленности всестороннего внутрифирменного контроля качества, согласно которому контроль за качеством продукции осуществлялся всеми сотрудниками фирм – от рабочих до руководства. Начался процесс систематического обучения всех работников фирм методам контроля качества.

В результате такого подхода у японских работников выработался устойчивый менталитет к постоянному стремлению к качественному исполнению своих трудовых обязанностей, которое превращалось в производство качественной продукции.

В фирмах Японии собираются и анализируются данные о качестве эксплуатации продукции у потребителей, что позволяет постоянно работать над повышением уровня своей продукции. Характерной чертой японских фирм является то, что осуществляется сбор информации о качестве своей продукции конкурентов, производящих аналогичную продукцию. Это дает возможность сопоставить качество продукции своей фирмы с конкурентами, определить контрольные параметры, и на основе этого направить усилия для улучшения параметров своей собственной продукции [3, с. 83].

Важнейший аспект управления качеством в японских фирмах является высокая оперативность при внедрении инноваций в технологические процессы и саму продукцию.

В настоящее время во многих японских фирмах применяется тотальный контроль качества

на всех стадиях жизненного цикла продукции. Он основан на известных методах управления качеством Тагути. В ходе производства применяются гибкие технологии контроля, но при этом с весьма жестким по-стадийным планированием, предполагающим минимум потерь на всех этапах движения продукта, вплоть до потребителя.

Вместе с тем метод Тагути не лишен недостатков, которые устраняются по мере развития системы управления качеством.

Комплексное управление качеством в фирмах Японии успешно сочетается системой «Канбан» (карточка), суть которой выполнение задач производства точно в срок. Данная система широко используется не только в Японии, но и в других развитых странах.

В Японии зародились кружки качества. В первое время их появления в фирмах внедрение столкнулось со значительными трудностями. Потребовалось приложить большие организационные усилия и понести много затрат. Однако это окупилось. Кружки стали эффективной практической формой управления качеством, в достигнуто повышение эффективности производства.

В основе деятельности кружков качества лежит обучение рабочих и мастеров. Программы обучения возникли в ведущих японских компаниях «Фудзи Сэйтэцу» «Тэккокекам» «Мицубиси дэнки».

Принципы деятельности кружков качества основаны на трех главных целях:

- внесение вклада в совершенствование производства и развитие предприятия;
- создание достойной и радостной обстановки на рабочих местах;
- создание благоприятной обстановки для проявления способностей работников и выявления их безграничного потенциала.

Таким образом, японский опыт управления качеством, зиждется на следующих моментах:

- формирование у каждого производителя исключительно уважительного отношения к заказчикам и потребителям (современный маркетинговый подход);
- строгое соблюдение декларируемых принципов комплексного управления качеством;
- участие работников фирмы в обеспечении и управлении качеством;
- постоянное и непрерывное обучение всех работников фирм методам обеспечения и управления качеством;
- эффективная деятельность сети кружков качества на всех этапах жизненного цикла продукции или услуг;
- наличие развитой системы инспектирования всей деятельности по управлению качеством;
- использование в управлении качеством передовых методов контроля качества;
- создание и реализация тщательно разработанных комплексных программ по контролю качества и их исполнению;
- оснащение производства высококачественными средствами труда;
- эффективная пропаганда значения высококачественной продукции и добросовестного труда;
- поддержка государства в деле повышения уровня качества и обеспечения конкурентоспособности продукции.

Обобщая вышеупомянутое, можно отметить, что Япония реализовала на практике концепцию полного контроля качества. В движении по повышению качества продукции и услуг задействованы практически все – от директора до уборщицы. Программы QC в действительности были связаны не только с качеством продукции, но имели целью всеобщую революцию в работе организации на уровне цехов [4, 126-128].

На основе японского опыта повышения качества продукции свое пошатнувшееся положение на мировых рынках стали исправлять американские компании. К концу 70-х годов XX века США стали сильно отставать от Японии и европейских компаний в вопросах качества продукции. США стали терять свое лидерство в отношении совершенства уровня многих видов продукции.

Не спасало положение дел на рынке и ценовая политика, которая считалась в США важнейшей в конкуренции на рынке. Было признано, что высокое качество важнее низкой цены на продукт.

Именно жесточайшая конкуренция со стороны японских и европейских компаний, поставлявших на американский рынок высококачественные товары по низким ценам, вынудили США, обратить особое внимание на качество выпускаемой продукции.

Многие компании стали активно заниматься проблемами качества, изучать опыт европейских и японских фирм. В частности одной из первых таких компаний стала «Хьюлетт-Паккард», сегодня процветающая и конкурентоспособная на мировых рынках. «Хьюлетт-Паккард» выпускает оргтехнику, которая в наши дни выдерживает сильную конкуренцию со стороны японских и других компаний.

В США в конце 80-х годов стали лучше представлять проблемы качества продукции. Были произведены огромные инвестиции в новые технологии и разработку новейших видов продукции, стали строиться по новому межличностные отношения, в основе которых появилась общая заинтересованность в повышении качества продукции и работы, создались предпосылки для новой технической революции в США [5, с. 88-90].

Новым тенденциям в США наибольшее сопротивление оказывают руководители среднего звена. Для многих из них управленческая политика, основанная на качественном подходе, представляется угрозой их авторитету и даже их должностному положению. Производственные же рабочие, как правило, готовы взять на себя ответственность за качество своей работы.

Появилось особое внимание со стороны правительства к проблемам повышения качества продукции, что само по себе стало инновацией в экономическом развитии США. Главной задачей проводимой акции, направленной на повышение качества – реализация на деле лозунга «Качество – прежде всего!». Под этим лозунгом ежегодно проводятся месячники качества, инициатором которых стало Американское общество по контролю качества (АОКК).

В США учреждены национальные премии имени Малькольма Болдриджа, вручаемые за выдающиеся достижения в области повышения качества продукции, ежегодно присуждаемые трем лучшим компаниям страны. Американский опыт в области качества характеризуется жестким контролем качества изготовления продукции с использованием методов математической статистики, вниманием к процессу планирования производства по объемным и качественным показателям, административным контролем исполнения планов, совершенствованием управления компанией в целом.

Как видим основы повышения качества в США стали похожими на опыт японских фирм.

Движение к высокому качеству продукции и услуг, а также к усовершенствованию самого обеспечения качества в Европе активно началось несколько раньше чем в США.

В Европе важное место в вопросах качества занимают специальные ассоциации или организации, осуществляющие координацию в масштабах Европейского союза. Здесь действуют выработанные единые стандарты, подходы к технологическим регламентам, гармонизированы национальные стандарты на системы качества, созданные на основе стандартов ИСО серии 9000, введены в действие их европейские аналоги – ЕМ серии 29000. В Европе функционируют три ведущие организации, занимающиеся сертификацией на соответствие ИСО 9000 – TUV Cert, DNV, Lloydregister. Указанные стандарты являются гарантами высокого качества, защищая потребителей Европы от низкокачественной продукции, стимулируя производителей к постоянному повышению качества.

Именно качество сегодня является фактором обеспечения конкурентоспособности европейских стран. Европейские требования по качеству ставят серьезные задачи перед компаниями других стран. В противном случае на рынок Европы не попасть.

Таким образом, высокие стандарты качества продукции и услуг, созданные в развитых странах мира, должны стать для Казахстана единственно верным ориентиром в части экономического развития страны.

Литература

1. Генри Нив Г. Организация как система. Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 370 с.
2. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 400 с.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством: Учебн. пособие. – 5-е изд. – М.: Омега-Л, 2008. – 399 с.
4. Горбашко Е.А. Управление качеством: Учебн. пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 382 с.
5. Агарков А.П. Управление качеством: Учебн. пособие: – М.: Дашков и К°, 2006. – 567 с.

**МЕТОДЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ СИСТЕМ И НОВЫЕ
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ЖҮЙЕНІҢ МОДЕЛЬДЕУ ӘДІСТЕРІ ЖӘНЕ ЖАҢА АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР
THE METHODS OF SYSTEM MODELING AND
NEW INFORMATION TECHNOLOGIES**

УДК: 331.4:004(004.9)

С.Б. Абеуов, магистрант специальности «Информационные системы»

*Научный руководитель: Н.Н. Демидчик, к.т.н., доцент
КазУЭФМТ*

ВНЕДРЕНИЕ СЕТЕВОЙ ТЕХНОЛОГИИ CISCO В ПРОИЗВОДСТВО

В данной статье содержится внедрение сетевые технологии cisco в производство. Так как в наше время в условиях быстрого развития информационно-вычислительной техники информация выступает как один из важнейших товаров. Успех коммерческой и предпринимательской деятельности связан с банковскими, муниципальными, банковскими информационными системами, работа которых базируется на локальных вычислительных сетях (ЛВС).

Прошедшее десятилетие характеризовалось бурным развитием сетевых систем. Сети представляют самый эффективный в ценовом отношении способ использования компьютерной техники – коллективный. Соединив благодаря сравнительно небольшим затратам кабелями имеющиеся серверы, компьютеры, принтеры, модемы, вы получаете возможность сократить простой дорогостоящего оборудования до минимума, сэкономив существенные суммы на его закупке и обслуживании.

В своей первоначальной форме локальные сети (Local Area Network – LAN) представляли собой не что иное, как коаксиальный кабель, соединяющий серверы с настольными терминалами, пользователи которых работали исключительно с текстовой информацией, отображаемой на монохромном мониторе с низкой разрешающей способностью.

Для того чтобы понять, что такое сетевая технология, надо знать, что такое сеть в общем. Сеть – совокупность оконечных устройств связи, объединенных каналами передачи данных и коммутирующими устройствами (узлами сети), обеспечивающими обмен данными между всеми оконечными устройствами.

Cisco Systems, Inc. – американская компания, основана в 1984 году. Мировой лидер в сфере телекоммуникационного оборудования. Представляет продукты и решения для IP-коммуникаций, сетевой безопасности, беспроводных сетей корпоративного уровня.

D-link – тайваньская компания, основана в 1986 году, занимается производством сетевого и телекоммуникационного оборудования. Предлагает широкий набор продуктов и решений для домашних пользователей, корпоративного сегмента бизнеса и провайдеров интернет-услуг.

Huawei Technologies Co. Ltd. – китайская компания, основана в 1987 году. Одна из крупнейших компаний в сфере телекоммуникаций.

Juniper Networks – американская компания, основана в 1996 году. Является признанным мировым лидером в разработке и производстве комплексных сетевых решений для операторов связи.

ZyXEL Communications Corp – тайваньская компания, основана в 1989 году, занимается производством сетевого и телекоммуникационного оборудования. Например, для организации домашней сети не следует покупать маршрутизатор.

Cisco серии 7200, так как все возможности попросту не будут реализованы в такой сети, и к тому же стоимость этой домашней сети будет дорогой. Cisco является мировым лидером в предоставлении маршрутизаторов, коммутаторов и других сетевых устройств и производит различные

серии маршрутизаторов. Серии варьируются в зависимости от возможностей, плотности портов и программного обеспечения. Управление маршрутизатором Cisco осуществляется в режиме командной строки программного обеспечения Cisco IOS.

Маршрутизаторы для филиалов. Серия Cisco 800 включает маршрутизаторы для широкополосных сетей, обеспечивающие защищенный доступ в Интернет или корпоративные сети для малых удаленных офисов или удаленно работающих сотрудников.

Маршрутизаторы с интегрированными сервисами Cisco серии 1800 используют в сетях малых и средних компаний, а также в небольших филиалах предприятий. Устройства позволяют компаниям снизить издержки благодаря единой отказоустойчивой системе, обеспечивающей предоставление ряда важнейших деловых услуг, таких как: Передача данных, Безопасность, Унифицированные коммуникации, Беспроводные сети.

Cisco серии 2800 применяют в сетях малых и средних компаний. Устройства предназначены для обеспечения одновременной работы различных сервисов с высоким уровнем защиты и скоростью физической линии. Архитектура обеспечивает необходимый уровень производительности, доступности и надежности для успешного масштабирования важнейших приложений в самых требовательных условиях.

Маршрутизаторы с интегрированными сервисами Cisco серии 3800, идеально подходят для средних и крупных предприятий, а также филиалов, позволяют упростить развертывание и управление сетью, снизить расходы на ее создание и обслуживание, обеспечить поддержку важнейших деловых приложений. Устройства являются отлично защищенной платформой для работы каналов T3/E3 со скоростью физической линии. Платформы для объединения центров обработки данных.

Маршрутизаторы Cisco серии 7200 являются наиболее распространенными универсальными решениями для агрегации сервисов.

Серия маршрутизаторов Cisco 7200 разработана как агрегирующее (объединяющее) устройство для сервис-провайдеров и идеально подходит в качестве центрального маршрутизатора или пограничного маршрутизатора ISP-компаний (поставщики интернет услуг). Оборудование серии Cisco 7200 гарантирует высокую надежность, отказоустойчивость, поддержку огромного спектра сред передачи данных.

Маршрутизация – это процесс пересылки пакетов данных между сетями или подсетями с помощью устройств третьего уровня модели OSI/ISO. Для маршрутизации используются таблицы маршрутизации и протоколы, которые реализуют алгоритмы маршрутизации, чтобы определить наиболее рациональный путь для пересылки пакета данных. Устройство, которое определяет более приемлемый путь для передачи данных из одной сети в другую, называется маршрутизатор

Рассмотрим оборудование компании Cisco Systems – маршрутизатор с интегрированными сервисами Cisco серии 1800-1811. Маршрутизатор серии 1800 идеально подходит для сетей малых и средних компаний, а также для небольших филиалов предприятий.

Технические характеристики Cisco 1811:

- WAN-интерфейсы.
- Два порта 10/100BASE-T.
- LAN-интерфейсы.
- Управляемый коммутатор на 8 портов 10/100BASE-T.
- Аналоговый модемный порт V.92.
- Один аналоговый модемный порт.
- Порты USB 2.0.
- 2 порта.
- Консольный порт 1, скорость до 115.2 Кбит/с.
- AUX-порт 1, скорость до 115.2 Кбит/с.
- ОЗУ (RAM).
- Синхронный двухсторонний модуль памяти (DIMM) SDRAM (1 слот DIMM), по умолчанию 128 МБ, максимум 384 МБ.
- Flash-память.

- Внешняя съемная flash-память формата Compact Flash, по умолчанию 32 МБ, максимум 128 МБ.

WAN (Wide Area Network)-интерфейс – это внешний интерфейс маршрутизатора, используется для подключения к провайдеру или оборудованию доступа к провайдеру.

LAN (Local Area Network)-интерфейс – это интерфейс, отвечающий за выход в локальную сеть.

Консольный порт – порт, который используется для настройки оборудования с помощью управляющего терминала (консоли). В качестве консоли может выступать обычный компьютер.

AUX (auxiliary, вспомогательный) порт – необходим для подключения вспомогательного оборудования. После настройки подключения вспомогательное оборудование можно использовать как резервное.

Физические параметры маршрутизатора Cisco 1811.

Размер (ширина длина высота) 32.36 см, 24.64 см, 4.80 см.

Вес 2.8 кг.

Рабочая температура от 0 до 40°C.

Рабочая влажность от 10 до 85% (без конденсата).

Температура хранения от – 25 до 65°C.

Рабочая высота до 3000 метров при 25°C.

Технология PoE в маршрутизаторе Cisco 1811.

Power over Ethernet (PoE) – технология, позволяющая передавать удаленному устройству вместе с данными электрическую энергию через стандартную витую пару в сети Ethernet. Данная технология предназначена для IP-телефонии, точек доступа беспроводных сетей, IP-камер, сетевых концентраторов и других устройств, к которым нежелательно или невозможно проводить отдельный электрический кабель.



Рис. 1 – Задняя панель маршрутизатора Cisco 1811



Рис. 2 – Внутренние компоненты маршрутизатора Cisco 1811

Таблица. Расшифровка световых индикаторов на маршрутизаторе Cisco 1811

SYS OK	Зеленый	Маршрутизатор успешно загрузился, и программное обеспечение работоспособно. Этот индикатор мигает при загрузке или в режиме мониторинга ROM.
POE	Зеленый / желтый	Зеленый цвет означает, что встроенный источник питания присутствует. Желтый цвет указывает на неисправность встроенного источника питания.
FE <port number>	Зеленый	Индикаторы показывают работоспособность портов Fast Ethernet WAN (2 порта FE № 0 и № 1) и портов коммутации (8 портов FE №№2-9). Зеленый цвет указывает, что интерфейс подключен.
CD	Зеленый	Индикатор показывает, что модемное соединение установлено.
PPP	Зеленый	Индикатор показывает, что хотя бы одно PPP соединение установлено.
VPN	Зеленый	Индикатор показывает, что есть хотя бы один VPN туннель.
SPD 5	Зеленый	Индикатор показывает подключение на высокой скорости (V.90/V.92). Если индикатор не горит, то установлена связь на низкой скорости (V.32/V.32b/V.34). Индикатор присутствует только на Cisco 1811.
BUSY	Зеленый	Мигание индикатора указывает на активность через модемную линию. Индикатор присутствует только на Cisco 1811
CF	Зеленый	Индикатор указывает, что Flash память занята. Когда «горит» этот светодиод, память нельзя вынимать.

Литература

1. Спортак М.А. и др. Высокопроизводительные сети. Энциклопедия пользователя / Пер. с англ. – К.: Изд. Диа Софт, 2013. – 432 с.
2. Microsoft Corporation. Компьютерные сети. Учебн. курс / Пер. с англ. – М.: Русская редакция, 2014. – 696 с.
3. Нессер Д.ДЖ. Оптимизация и поиск неисправностей в сетях. – К.: Диалектика, 2015. – 384 с.
4. Анализ локальных сетей Net Ware / Пер. с англ. – М.: ЛОРИ, 2008. – 596 с.
5. Носенко А.А. Сетевые методы планирования НИР и ОКР. Методическое пособие по дипломному проектированию. – Мн.: МРТИ, 2012. – 45 с.
6. Шаниров Р.С. и др. Охрана труда. Методические указания по дипломному проектированию. – Мн.: МРТИ, 2013. – 36 с.
7. Сибаров Ю.Г., Сколотнев Н.Н. Охрана труда в вычислительных центрах. – М.: Радио и связь, 2012. – 199 с.
8. Павлов С.П. и др. Охрана труда в радиоэлектронной промышленности. – М.: Радио и связь, 2015. – 200 с.
9. Байченко Е.В. и др. Локальные вычислительные сети. – М.: Радио и связь, 2011. – 304 с.
10. Челлис Д. и др. Основы построения сетей / Пер. с англ. – М.: ЛОРИ, 2014. – 323 с.
11. Русли Д., Мэксвин Д. Сети Windows NT 4.0. – К.: Диалектика, 2013. – 597 с.
12. Учебное пособие ISDN1 и ISDN2 компании Cisco Systems.
13. Хелеби С., Мак-Ферсон Д. Принципы маршрутизации в Internet. – 2-е изд. – М.-СПб.-Киев, 2011.
14. Сергеев А.П. Офисные локальные сети: Самоучитель. – М.: «Вильямс», 2013. – 320 с.
26. Рошан, Педжман, Лиэри, Джонатан «Основы построения беспроводных локальных сетей стандарта 802.11» / Пер. англ. – М.: «Вильямс», 2014. – 304 с.

АҚПАРАТ АЛМАСТЫРУ ТЕХНОЛОГИЯСЫ

Заманауи ғылымда, техникада, қоғамдық өмірде ақпарат үлкен роль атқарады және онымен бірге ақпаратты алу, ақпарат беру, оны өңдеу, сақтау операцияларымен байланысты. Ақпараттың қоғамдағы қазіргі мәні өткен ғасырдағы маңызды фактор болған энергиядан да асып, ақпарат алмастыру технологиясына жетті. Ақпарат дегеніміз не, ақпарат технологиясы мүмкін бе, ақпарат алмасу технологиясы үшін жалпы заңдылық бар ма? Осы сұрақтарға жауап беру мақаланың негізі болып саналады.

Ақпарат материя және энергия сияқты біздің әлемнің бастапқы түсінігі оны толық анықтауға болмайды, тек қана оның негізгі қасиеттерін көрсетеміз:

- ақпарат қоршаған әлемнен бақыланатын нүктеге (оның алдында ақпарат жоқ жерге) хабарлаулар әкеледі;
- ақпарат материалды емес, бірақта ол материалдық таратушы арқылы дискреттік таңбалар немесе бастапқы сигналдар түрінде көрінеді;
- таңбалар және бастапқы сигналдар ақпаратты тек қана оларды түсінетін алушы бере алады.

Ақпарат – қоршаған ортадан қабылданатын, қоршаған ортаға берілетін я ақпараттық жүйенің ішінде сақталатын, деректер жиынтығы. Жиі «ақпарат» термині ретінде «деректер» түсінігі қолданады. Бұл әр қашанда болмайды, себебі ақпаратты олардың құндылығын көтеретін өңдеу жасағаннан кейін деректерден алады. Ақпараттың негізінде басқару шешімдерін қабылдайды [1].

Ақпараттық жүйелер – шешім қабылдайтын тұлғаларды ұйымдарда орындалатын операциялар туралы ақпаратпен қамтамасыз ететін кез келген жүйе. Ақпаратты тиімді алмастыруды ұйымдастыру қазіргі заманда үлкен мәні бар, себебі қоғамдағы ақпарат көлемі өндірістік потенциалдың дамуының квадратына пропорционалды өседі.

Ақпараттық жүйенің көрсетілген екі құраушысының арасындағы өзара байланыс өте күрделі. Бір жағынан осы екі құраушы бір-біріне тәуелсіз болады. Мысалы: желіні және хаттаманы ұйымдастыруда компьютерлер арасындағы мәліметтер алмасу үшін қолданылатын құраушы. Мекемедегі бухгалтерлік есептерді ұйымдастыруда қолданылатын әдістер мен программалардан тәуелсіз. Екінші жағынан көрсетілген құраушылар қандай да бір мағынада бір-бірінен тәуелді болады. Функционалдық ішкі жүйе компьютерлік инфрақұрылымсыз өмір сүре алмайды. Сол уақытта компьютерлік инфрақұрылым керекті функция болғандықтан өз алдына шектелген болады. Желілік инфрақұрылымның болмауына байланысты жіктелген ақпараттық жүйені іске асыру мүмкін емес.

XXI ғасыр бұл ақпараттық қоғам дәуірі, технологиялық даму кезеңдері қоғамның өткелімен қамтамасыз етеді. Ақпараттық технология барлық қажетті ақпаратты өңдеу үшін пайдаланылатын технологиялық элементтердің, құрылғылардың немесе әдістердің жиынтығы ретінде қарастырылады.

Қоғамның ақпараттануы – ақпараттық қажеттілікті қанағаттандыру және іске асыру үшін ұтымды шарттарын жасау процессін ұйымдастырылған әлеуметтік-экономикалық және ғылыми-техникалық ақпараттық қорлардың мемлекеттік құрылымдары, өкіметтің азаматтары, жергілікті өзін-өзі басқару органы, біріктірулердің қоғамдық ұйымдарының ақпарат негізін қолдануы. Ақпараттық технология (немесе көпшілікке IT-атымен танымал ұғым) – қазіргі компьютерлік технология негізінде ақпаратты жинау, сақтау, өңдеу және тасымалдау істерін қамтамасыз ететін математикалық және кибернетикалық тәсілдер мен қазіргі техникалық құралдар жиыны.

Математикалық және программалық қамтамасыз ету – мақсаттар және ақпараттық жүйенің есептерінің іске асыруы үшін математикалық әдістер, үлгілер, алгоритмдер және бағдарламалардың жиынтығы, сонымен бірге техникалық құралдар кешенінің нормалы жұмыс жасауы.

Ақпарат алмасуды қамтамасыз етуі – әдістер және қызметкерлер мен техникалық құрал-

дардың әсерлесуі және өңдеу, ақпараттық жүйенің пайдалануын процесте өзара регламент белгілейтін құралдардың жиынтығы.

Байланыс арнасы, хабар жеткізу арнасы – таратқыштан (ақпарат көзінен) қабылдағышқа (ақпарат қабылдағышқа) кез келген хабарды жеткізуді қамтамасыз ететін техникалық құрылғылардың жиынтығы не физикалық орта. Байланыс арнасы ақпараттың түріне қарай (телеграфтық, телефондық, теледидарлық, телемеханикалық, т.б.) не байланыс желісінің тармағына қарай (сыммен берілетін, радиорелелі, талшықты-оптикалық, Жер серігі арқылы жүзеге асырылатын, т.б.) ажыратылады.

Байланыс арнасының сыйымдылығы (communication channel capacity) – берілген арна бойынша белгілі бір уақыт бірлігі ішінде жеткізілетін ақпараттың ең жоғарғы мөлшерімен анықталатын байланыс желісінің сипаттамасы.

Байланыс арналары – хабардың жіберуші мен қабылдаушыға дейінгі жолы. Ол көптеген аспап-құралдардың (аппаратура) жиынтығынан тұрады. ИнБАИ информацияны (хабарды) жеткізетін байланыс жолының түріне қарай байланыс арналары радиобайланыс, сымды байланыс арналары болып бөлінеді. Соңғысы әуе байланыс жолы, кабельді байланыс жолы, толқын таратушы, жарық таратушы және басқа арналарға бөлінеді.

Инженерлік тұрғыдан айтқанда, арна деп бір хабардың жүретін жолын айтады.

Егер ол көп хабар көзіне арналса, оны көпарналы жүйе деп атайды.

Арна әр түрлі міндет атқаратын құрылғылардың тізбектей қосылған жиынтығынан тұрады.

Қандай хабар таратуға арналғанына байланысты арналар телефон, дыбыстық хабар тарату, бейнелі телефон, қозғалмайтын бейнелерді беру, теледидар, басқару сигналдарын жеткізу, деректер тарату, телеөлшеу, телесигналдау, телебасқару, т.б. арналарға бөлінеді.

Осы арналармен берілетін әр түрлі сигналдардың динамикалық ауқымы, қуаты, деңгейі және жиілік спектрі болады.

Қазіргі заманғы радиотехникада көбінесе, ғарыштық байланыс жүйелерінде және телевизияда әрқашан жиіліктік модуляция қолданылады.

Ақпарат және технология деген екі ұғыммен байланысты. Технология (грек тілінен аударғанда) өнер, шеберлік, біліктілік деген мағынаны білдереді. Технология дегеніміз – белгілі бір нәрсені өңдеу үшін орындалатын әрекеттер тізбегі. Технологиялық процесс түрлі құралдар мен әдістердің көмегімен жүзеге асады. Технология мен ақпарат түсініктерін біріктіре келе, ақпараттық технологияны есептеуіш құралдарын пайдалана отырып, ақпаратты алу, жинақтау, сақтау, өңдеу, талдау қызметтерін жүзеге асыратын әрекеттердің реті деп атайды. Ақпаратты технологиялардың мақсаты, адамның талдау жасай отырып, нәтижесінде белгілі бір әрекетті орындау арқылы шешімдер қабылдай алатындай ақпаратты өндіру болып табылады.

Автоматтандырылған ақпараттық технология дегеніміз – ақпаратта басқару есептерін шешу үшін ақпараттарды жинақтап жүзеге асыру құралдарын тіркеу, алмасу, жинақтау, іздеу, өңдеу және есептеуіш техникамен байланыс құрылымын қолдану кезінде бағдарламалық қамтамасыздандыру ақпараттын қорғау [2].

Қазіргі кезде автоматтандырылған ақпараттық технология мынадай сипаттарға ие.

Автоматтандырылған ақпараттық технологияны жүзеге асыру әдісі, басқару есептерін қамту, қолдану интерфейсі және ЭЕМ желісінде әдістер, техникалық операциялардың қолдану аясы. Жаңа ақпараттық технология дегеніміз-қолданушының көмегімен жүзеге асыратын ақпараттық процестердегі қолданбалы интерфейссті жоғары деңгейде мәліметтер қорына кіру мүмкіншілігін қамтамасыздандыратын, компьютерді қолдана отырып жүзеге асыратын технология. ААТ-ң басқару есебі берілгенің электрондық өңдеуі басқару процестегі ұйымдастыру.

Ақпараттық технология құралдарына техникалық, программалық, ақпараттық құралдар жатады. Техникалық құралдарға дербес компьютер, байланыс желілері, желі жабдықтары енеді. Техникалық жабдықтауына тәуелді болып келетін ақпараттық технология түрі ақпаратты жинақтауға, өңдеуге мүмкіндік береді. Техникалық және ақпараттық жабдықтамаларға тікелей тәуелді болып келетін программалық құралдар жинақтау, өңдеу, талдау қызметін атқарады. Байланыс желілері арқылы ақпарат алмастыру



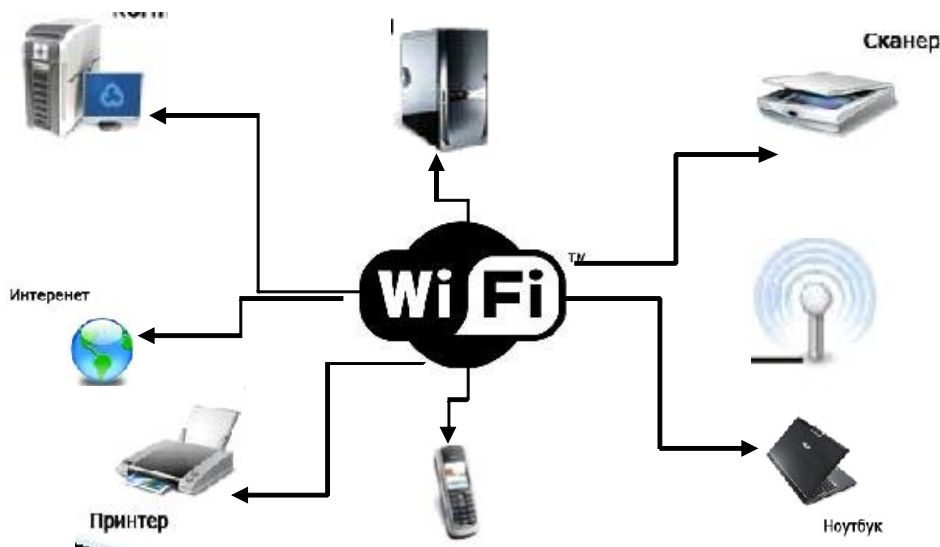
Қазіргі ақпараттық технологиялардың даму кезеңінде қашықтан оқытудың бірнеше түрлері белгілі. Атап айтқанда, қашықтан оқытудың кейсітік технологиясы (баспа материалдары, аудио-видео лекциялар, электронды пошта немесе жай пошта арқылы ақпарат алу); интерактивтік технология-компьютерлік білім беру, электронды оқулықтар мен мультимедиялық құралдар, электронды кітапхана, интернет және компьютерлік бақылаушы жүйелер, яғни электронды пошта арқылы ақпарат алмасу; видеоконференциялар-компьютерлік жүйе және аудио-бейне арналар телекоммуникациясы. Соның ішінде электронды оқулықтардың ерекшелігі – үлгіге сәйкестігі мен жоғары мобильділігі, оқуға үйренуге икемділігі болып табылады. Электронды оқулықтар оқу және зерттеу материалдарын толықтыратын, қосымша қолдануға толық жарайтын қажетті құрал. Ақпараттандыру сондай-ақ кез келген қашықтықтағы ақпарат көзіне, оның ішіндегі оқу ақпаратына назар аударуды қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін әлемдік ақпараттық орта жағдайында ақпараттық қоғамдық өнім ретінде белсенді пайдаланумен сипатталады.

«Ақпарат алмастыру талаптары» құжаттарды мәліметтерді өңдеушілер үшін жобалаудың бастамасы болып, жүйелік ерекшеліктерді өңдеу – жүйелік жобалау сатысының мақсаты болып келеді. Ал жүйелік ерекшеліктер – оның өнімі болып жаңа жүйені ендіру сатысы үшін негізгі құжат ретінде қарастырылады. Мұндағы ерекшеліктерге:

- қолданушылар интерфейсінің ерекшеліктері;
- мәліметтер қоймасының ерекшеліктері;
- бағдарламалық жабдықтар ерекшеліктері;
- компьютерлік жабдықтар мен қызмет көрсету жабдықтарының ерекшеліктері;
- мамандардың ерекшеліктері;
- жүйелік ерекшеліктері жатады.

Осы ерекшеліктер мазмұнына жекелеп тоқталайық. Қолданушылар интерфейсі ерекшеліктерінің мазмұнына қолданушыларға бағытталған ақпараттық объектілер: диалог (экран) форматы, интерактивті пікір алысу форматы мен адымдарды, ену-шығу құжаттарының барлық түрі жатады [3].

Wifi (WirelessFidelity)



Ақпарат қоймасының ерекшеліктеріне – концептуальді және сыртқы нобайлар, құрылымы мен құрамы, сөздік пен сәйкестік кестесі, енулерді басқару әдісін сипатталу саналады.

Бағдарламалық жабдық ерекшеліктері – сатып алынуға тиісті бағдарламалар пакетін, ақпараттық өнімді қалыптастыру үшін өңделген қолданбалы бағдарламаларды, үрдестерді басқарушы және бақылаушы программаларды қамтиды.

Компьютерлік жабдықтар мен қызмет көрсету жабдықтарының ерекшеліктері – компьютерлік жабдықтар, байланыс жабдықтары, көмекші материалдар мен жабдықтар бойынша сипатталады.

Жүйелік құжаттар ерекшеліктерінің мазмұны жобалаудағы барлық тараулар бойынша жүйелік құжаттар тізбегімен, ақпараттық жүйені қолданушылар мен техникалық мамандарға арналған барлық технологиялық нұсқауларды қамтиды.

Жүйелік жобалаусатысы ақпараттық жүйені жұмысшы жобасын қалыптастыру мен аяқталып, ол жоба ерекшеліктерді және қолданушыға арналған нұсқауларды сипаттайды. Жобалау барысында логикалық және физикалық жобалаулар мен жүйелі керекшеліктер адымдары болады. Логикалық және физикалық жобалаулар мәліметтер қоймасын жобалауға тығыз қатысты.

Қолданбалы ақпарат жүйесініс жүзінде жобалау, төмендегі элементтерді өңдеу түрінде жүргізілуі мүмкін, яғни олар:

- ақпарат пен жабдықтау;
- қолданушылар интерфейсі;
- бағдарламалық жабдықтау.

Ақпарат пен жабдықтауды өңдеуді қарастырсақ, пікір алысу мен қолданбалы программаларды оң дегенгедейін мәліметтер қоймасының логикалық құрылымдары, әрі оның сөздігі мен басқа файлдардың логикалық құрылымдары да анықталынып, ақпарат алмастыру технологияларын одан сайын мобилді қосымшалар мен программалық жабдықтау арқылы дамуда.

Қорытындылай келе, заманауи компьютерлік желілердің және коммуникацияның қарқынды дамуы пайдаланушылар арасында ақпарат алмастыру үшін ақпараттық технологияларды қолдану мүмкіндігін кеңейтеді. Кіші және үлкен офис желілерінде Ethernet технологиясын қолдану кеңірек алған. Есептеу техника құралдарының тез дамуы мен олардың өндіріс, ғылым және техника салаларында кеңінен қолданылуы деректерді тасымалдауды жеделдету, пайдаланушылар арасында ақпаратты тез алмастыру мүмкіншілігі, жұмыс орнынан қозғалмай-ақ хабар жіберу және қабылдау, жер шарының кез келген нүктесінен кез келген ақпаратты лезде алу мүмкіндік туғыза білді.

Әдебиеттер

1. Шаврин Ю.А. Информационные технологии: Учебн. пособие. Т.1. Основы информатики и информационных технологий // Т.2. Офисная технология и информационные системы. Серия: Информатика, 2001.
2. Свириденко С.С. Информационные технологии в интеллектуальной деятельности: – М.: МНЭПУ, 2001.
3. Давлетханов М. Что такое VPN. Общее описание технологии Virtual Private Network. hostinfo.ru. 2005.



ӘОЖ 004.4:236:378.147

Қ.Н. Баймұханов, магистранты

Ғылыми жетекшісі: Г.Т. Азиева, магистр, аға оқытушы

ҚазӘҚХСУ

КӘСІПОРЫН МЕН ҰЙЫМДАРДЫ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР АРҚЫЛЫ БАСҚАРУ

Егер ақпараттық жүйе қандай да бір деректерді басқару жүйесіне сүйенсе және осы қасиеттерге ие болса, онда бұл жүйе деректер базасын басқару жүйесі (ДББЖ) болады.

ДББЖ негізгі ерекшелігі – енгізу және сақтау процедураларының бар болуы ғана емес, оның құрылымын сипаттау болып табылады. ДББЖ басқармасындағы және сипаттамасы өзінің деректерінде сақталған файлдарды деректер банктері, кейін «Деректер базасы» деп атады.

Деректерді өңдеу жүйелерінің кеңінен таралған класы ақпараттық жүйелер. Қазіргі заманғы ақпараттық жүйелердің технологиясын талқылау үшін оның спецификалық ақпараттарын, басқа деректерді өңдеу жүйелерінен айырмашылығын, қандай функцияларды орындай алатынын анықтау қажет.

Автоматтандырылған ақпараттық жүйе деп есептеуіш және коммуникациялық жабдықтары, программалық қамтамасы, лингвистикалық құралдар мен ақпараттық ресурстары бар жүйені айтамыз. Автоматтандырылған жүйелерді құру үшін құралдар, программалар қажет [1].

Кәсіпорындағы ақпараттық технологияның басты мақсаты өндіріске басқарушылық әсерді қалыптастыруға мүмкіндік беретін ақпараттық өнімді өндіру.

Өндірістің мақсаты аз шығын шығара отырып, үлкен табыс әкелетін бәсекеге қабілетті өнімді құру.

Басқарудың тиімділігін арттыру үшін негізгі элементі ақпараттық технология шекарасы болып табылатын кәсіпорынды автоматтандырылған экономикалық ақпараттық басқару жүйесі құрылуда.

Кәсіпорынды басқарудағы ақпараттық технология бар ақпараттық ағындарды және олардың ұйымдастырушылық құрылымындағы мазмұнын есепке алады [2].

Автоматтандырылған басқару кезінде кәсіпорын жалпы математикалық басқару моделінде қалыптасқан мақсатқа жету шекарасы – жоспарланған өнім өндірісін шығаруға мүмкіндік беретін басқарудың бірнеше фазаларын жүзеге асырады.

Кәсіпорынды жоспарлау фазасында жасалған жоспарға және өндірілетін өнім моделіне сәйкес ұйымдастырылады. Өндірістің қызмет ету процесіне оған жоспарда көрсетілген параметрлерден ауытқуды туғызатын келіспеушілік әсер етуші – U әсер етеді.

Кәсіпорынды ағымдағы жағдайын қадағалау есепке алу фазасында жүргізіледі. Келесі фаза, талдау фазасында берілген жоспардан ауытқу дәрежесі анықталады және туындаған ауытқуды жою стратегиясы жасалынады. Кәсіпорынға тікелей әсер ету, оның параметрлерін реттеу өндірісте берілген қозғалыс траекториясына алып келуге мүмкіндік беретін реттеу фазасында жүзеге асырылады.

Кәсіпорынды басқарудың әр түрлі фазаларында басқарудың көпсалалы міндеттерін шешуге тура келеді. Салалық міндеттер мен есептеулерді ақпараттық технология құралдары (АТК) көмегі-

мен шешу кезінде олар сандық есептеулерге айналдырылуы, алгоритмделуі, және ЭЕМ-ға енгізілуі керек.

Бұл есептеулердің шешімі берілген фаза үшін қажет нәтижелі ақпарат береді.

Жоспарлау фазасы. Басқарудың бұл фазасында әр түрлі уақыт режимдерінде жоспарлаудың бірнеше функционалды есептер комплексі есептелінеді: Стратегиялық жоспарлау (3-5 жылға), жылдық және оперативті (бір жылдан кем).

Стратегиялық жоспарлаудың математикалық моделі өндірістік кәсіпорынның 3-5 жылдан кейінгі жағдайы мен даму стратегиясын бейнелеуі керек. Әрине, бұндай жоспарлар болжамдық болып табылады және олардың қалыптасуы үшін математикалық әдістер мен модельдер қолданылады.

Жылдық жоспарлаудың есептер кешені нақтырақ, сондықтан кәсіпорынның өндіріс «бейнесін» модельдеу үшін (яғни, жоспарлау үшін) детерминирленген модельдер қолданылады, себебі өндірістік параметрлер мен сыртқы ортаның жақын арадағы перспективаға әсер ету параметрлерінің мәнін жеткілікті дәлдік дәрежеде анықтауға болады.

Жылдық жоспарды құруда өндірістік баланс моделі мен оптималді жоспарлау моделі қолданылады. Бұл кешеннің стратегиялық кіріс ақпараты ретінде стратегиялық жоспар алынады.

Жылдық жоспарлаудың есептеулер комплексі шешімінің нәтижесі болып кәсіпорынның бизнес-жоспары саналады.

Өндірісті оперативті деңгейде жоспарлауда календарлы жоспарлау, қорларды басқару, жалпы қызмет көрсету теориялары, оптималды жоспарлаудың желілік модельдері қолданылады.

Бұл кешеннің есептеулерін шешу нәтижесі болып өндірістік бөлімшелердің жұмысының жоспарлары мен графиктері саналады.

Есепке алу фазасы. Бұл фазада шешілетін есептеулер комплексі негізінен бухгалтерлік есептеулерге ұқсас болып келеді және өзінің құрамында негізгі құралдар мен материалды құндылықтар есебі, еңбек және оны төлеу есебі, өнімнің өзіндік құнының есебі, ақшалай операциялар есебі және т.б. есептіліктер кіреді.

Бұл жерде математикалық модельдер қарапайым, ал нәтижелік ақпарат ретінде өндірістің жағдайын сипаттайтын есептіліктің бухгалтерлік регистрлері және есеп беру алынады.

Талдау фазасы. Бұл жерде өндіріс процесінің берілген жоспарға қатысты жекелеген параметрлерінің жағдайын талдау бойынша есептер шешіледі.

Бұл шығарылатын өнім және оның өзіндік құны, еңбек ресурстары және еңбек шығындары, материалды және қаржылық ресурстардың жағдайын талдау бойынша есептер.

Логикалық деңгейде бұл есептер бір немесе бірнеше математикалық талдау модельдерімен, аналитикалық және оптимизациялық есептілік модельдерімен бейнеленеді.

Функционалды есептерді шешу нәтижесін талдау фазасында аналитикалық кестелер, графиктер, өндірісті реттеу бойынша ұсыныстарды алады. Осы фазаның шығыс ақпараты өндірісті реттеу бағыттары мен өлшемдері туралы шешімдерді қабылдайтын тұлғаға келіп түседі.

Талдау фазасында қиын жағдайларда тәжірибелі кәсіпкерлер немесе компьютерлік эксперттік жүйелер сипатындағы эксперттердің ақпараты қолданылады.

Талдау фазасында білімді ұсыну модельдерін қолдану қабылданатын шешімдердің түсінгіштігі мен турашылығын маңызды көтермелейді.

Реттеу фазасы. Бұл жерде календарлы жоспарлаудың функционалды есептері және өндірістің диспетчерленуі шешіледі, яғни талдау фазасында қабылданған шешімдер мен ақпараттар негізінде өндіріс процесінің параметрлеріне оперативті әсер ету жүреді.

Реттеу есептіліктерін формальді түрде бейнелеу үшін календарлы және желілік жоспарлау, көліктік және оперативті басқару модельдері мен әдістері қолданылады.

Бұл фазаның нәтижелік ақпараты ретінде өндіріс өнімінің календарлы және желілік графиктері, маршруттары, диспетчерлеу алгоритмі қолданылады.

Физикалық деңгейде ақпараттық технология сәйкесінше жүйелерге біріккен ақпараттық технологиялардың жобалы-аппараттық құралдары арқылы жүзеге асырылады: басқару, айырбас, қор жинау, білімді ұсыну.

Персоналды компьютерлердің кең таралуы, олардың функционалды мүмкіндіктерінің тез

арада артуы, негізгі параметрлерінің жақсаруы, желілік жобалық қамтамасыз етілу мен құралдар құнының маңызды төмендеуі кәсіпорындағы берілгендерді ретке келтірудің бөлінген жүйесін ұйымдастыруға мүмкіндік береді.

Бұл жағдайда басқарудың жекелеген функционалды есептерін шешу кәсіпкерлердің автоматтандырылған жұмыс орындарына (АЖО) сүйенеді.

АЖО арқылы жүзеге асырылатын ақпараттық технологиялардың автоматтандырылу дәрежесі мен тиімділігін арттыру үшін АЖО корпоративті және әлемдік желіге шығыс көзі бар локальді желіге бірігуі керек.

Заманауи персоналды компьютерлер мен серверлер жыл сайын көптеген ақпараттарды жинап өңдеуге мүмкіндік береді, ал ол өз кезегінде кәсіпорындағы ақпараттық технологиялардың жұмысын арттырады және өндірісті басқаруда маңызды үлесін қосады.

Кәсіпорынды басқарудың ақпараттық жүйесі. Сауда кәсіпорны келесілерден тұрады:

- административті бөлімшелерден (менеджерлер, кадрлық және заңды қызметтер, маркетинг);
- сауда бөлімдері;
- орталық қор жинақтау кеңсесінен;
- бухгалтериядан;
- техникалық қызметтен.

Сауда кәсіпорны үшін негіз болып тауарлар мен ақша қозғалысы саналады. Сауда қызметін автоматтандыру складтық және секционды есептіліктің икемді және ашық кестесін, көп кассалық, көп банктік ақша қаражаттарын еспке алу және сатып алушылар арасындағы есеп айырысуларды бақылауды түсіндіреді.

Көптеген кәсіпорындар өздерінің сауда залдарын интеллектуалды құралдармен толтырады: электронды кассалық аппараттар және кассалық қызмет көрсету жүйелерімен.

Бірыңғай технология шекарасында мұндай жүйе секция ішілік есептілікті, склад және бухгалтерия берілгендері арасындағы айырбасты жүзеге асыруға, сонымен қатар оперативті кәсіпорын ішілік менеджментті жүзеге асыруға мүмкіндік береді [3].

Сонымен қатар автоматтық түрде төмендегілерді қамтамасыз етеді:

- тауарлы есептілікті алу;
 - қосымша ақпаратты енгізу мен өңдеу мүмкіншілігін;
 - бухгалтерлік есеп процесінде тауарлық есептілікте бейнеленген операцияны өңдеуді өткізу;
- Секция ішілік есеп шегінде справкаларды көрсету.

Сауда залын автоматтандыру кезінде негізгі рольді штрих кодтар иеленеді.

Осы мақалада берілген міндеттерді шешу:

– жаңа әдістер мен ақпараттық кешенді автоматтандыруға байланысты жұмысты жүргізу құралдарын енгізу арқылы басқару деңгейлері арасында ақпарат алмасуды жеделдету есебінен басқару функцияларын жетілдіруге;

– ақпаратты енгізу мен оны жедел өңдеу функцияларының қайталануын жою арқылы ақпаратты жинау мен өңдеу мерзімдерін қысқартуға;

– ақпараттандыру құралдарын тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

Бұл мақаланың құндылығы – дүкендердегі жұмыс сапасын жақсарту.

Ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялардың дамуымен қатар, ғылыми және өндірістік процессте электрондық-есептеуіш техниканың өсіңкі рөлі көптеген кәсіпорындарының мұқтаждықтарын толық қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін өндірістік компьютеризацияның дамуына әсер етті. Ақпараттың нақты құндылығы мен оны сақтау талаптары оны өндейді жетілдіруді қажет етеді.

Қазіргі уақытта ақпараттандыру жүйесі өндірістің барлық салаларында кеңінен қолданылады.

Әрбір өнеркәсіп жаңа технологияларды енгізу есебінен өнімін арттыруға ұмтылады, олардың көмегімен тиімді жұмыс істеуге болады.

Жүргізілген жұмыстың басты нәтижесі қарастырылып отырған құрылымдық бөлімшенің қызметкерлерінің жұмысында туындайтын, қажетті міндеттерді орындауға мүмкіндік беретін деректер базасын басқарудың жұмыс істейтін жүйесін құру болып табылады.

Бұл жобаны іске асыру үшін деректер базасымен жұмыс жасаудың алдыңғы құралдары тартылған жоқ, себебі олар жан-жақты болғандықтан үлкен және деректер базасының теориясы бойынша қажетті білім деңгейін талап етеді.

Деректер базасында сақталатын ақпаратты алу әдістерін жүзеге асыру, оны модификациялау, деректер базасын тұтас күйінде сақтау бойынша қажетті жұмыс жасырын жасалып, деректер базасында сақталатын ақпаратты пайдалануға байланысты туындайтын барлық міндеттерді тиімді орындау үшін пайдаланушыға олар туралы білу қажет емес [4].

Сонымен қатар бағдарламалық интерфейс деректер базасымен жұмыс істейді жеңілдетеді.

СУБД деректер базасындағы жазбаны дербес тексеріп, болуы ықтимал қателіктерді жойып, базаның қалыпты жайға келуіне ықпал етеді.

Машина осындай операцияларды өзі жасап, пайдаланушының күші мен уақытын үнемдейді. СУБД жасайтын барлық функциялар әзірлеу процесі кезінде тексерілгендіктен және тестілеуден өткендіктен олар үздіксіз жұмыс істейді [5].

Дербес компьютерлер, лазерлік және оптикалық техника, бұқаралық ақпарат құралдары және әртүрлі коммуникация түрлері, спутниктік байланыс ұйымдарға, филиалдарға, мекемелерге, жеке мамандарға өздерінің кәсіби, мәдени, білімдік және тұрмыстық қызығушылықтарын қанағаттандыруға мүмкіндік береді.

Ақпараттық процестер шаруашылық экономикалық объектілердің ішіндегі және арасындағы байланыстың белсенді күші ретінде әртүрлі технологиялық шешімдерді қолданудан тұрады және ақпаратты аса маңызды, бағалы және қымбат ресурстар қатарына жатқызуына мүмкіндік береді.

Себебі бұл ресурстар еңбектік, материалдық және қаржылық ресурстарды үнемдеуге жағдай жасайды.

Ақпараттың үлкен көлемі, көптеген топтамалар, өндеудің қатаң мерзімділігі, нақтылыққа жоғары талаптары мен шынайылығы ол – есептеуіш техниканы бухгалтерия жұмысында қолданудың негізгі себептері болып табылады.

АЖО жаңа ақпараттық технологияның ажырамас бөлігі болып табылады, себебі ол көптеген функцияларды автоматтандырып және пайдаланушының электрондық тезникаға қол жетімділігін ұйымдастыру арқылы мамандардың еңбектерінің ұйымдастырылуын тиімді етеді.

АЖО-мен қамтамасыз етілген бухгалтерия автоматтандырылған (компьютерленген) бухгалтерия болып табылады.

Әдебиеттер

1. Глушаков С.В., Ламотько Д.В. Базы данных – Харьков: “Издательство АСТ”, 2012.
2. Конном Т., Бетт Я., Страчан А. Базы данных. Проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика. 2-е издание. Вильямс, 2012.
3. Мишенин А.И. Теория экономических информационных систем: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 240 с.
4. Ил.Хаф Л. Методологии разработки программного обеспечения. – М.: КомпьютерПресс 7, 2014.
5. Род Стивенс Программирование. Баз Данных. – М.: Бином, 2003.
6. Кандзюба С.П., Громов В.Н. Delphi 6/7. Базы данных и приложения. – СПб: ООО «ДиаСофтЮП», 2010.



ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ

Передача накопленной информации, опыта и знаний от поколения к поколению называется обучением. Проанализируем основные стадии процесса обучения. Обучающая деятельность преподавателя, как известно, разбивается на три этапа:

- 1) вводно-мотивационный;
- 2) операционно-познавательный;
- 3) контрольно-оценочный.

На первом этапе создается проблемная ситуация с целью выяснения места, роли и значения данной темы в системе учебной дисциплины; формируется цель обучения и требования к минимуму знаний, умений и навыков, которыми должен обладать обучаемый (до и после обучения); разъясняется план изучения темы.

На втором этапе предлагается учебная информация в форме лекций или учебных пособий, демонстрируются наглядные пособия, проводятся эксперименты, организуется учебно-познавательная деятельность на занятиях, контроль, оценка и учет текущей работы обучаемых, коррекция учебной работы обучаемых.

На третьем этапе преподаватель руководит учебной работой обучаемого по обобщению учебного материала, проводит итоговый контроль знаний, диагностирует ошибки и организует коррекцию знаний обучаемых [1].

Обычный учебник был и еще долгое время останется основным «орудием» студента. Любой текст значительно удобнее изучать в напечатанном виде, чем на экране компьютера. Поэтому при создании электронного учебника следует четко поставить перед собой цель, какое именно качество приобретет данная обучающая программа по сравнению с традиционными и целесообразна ли разработка электронного учебника, если уже есть обычный?

Основная цель, которая встает при разработке компьютерной обучающей программы – развитие творческих способностей обучаемого путем создания благоприятной среды, исследуя которую обучаемый приобретает нужные знания, а практическая задача – тренинг в решении задач определенного класса.

Обучающая программа должна соответствовать следующим педагогическим целям [2].

1. Демонстрация учебного материала, которая может быть представлена в виде лекционного материала, видео и аудио роликов, с применением гипертекстовой системы обучения.
2. Тренинг в определенной области обучения, дает возможность закрепить полученный при изучении материал.
3. Тестирование и диагностика, дает возможность представить, в какой степени обучаемый усвоил материал и контролирует весь процесс обучения.

Электронные учебные пособия являются главной частью компьютерного программно-методического комплекса, включающего кроме педагогических программных средств методическое и дидактическое сопровождение данных программ. Педагогическая ценность и качество электронного учебного пособия зависит от того, насколько полно учитываются при его разработке комплекс требований, предъявляемый к ним [3].

Информация в виде электронных учебников является более привлекательной, а значит, будет лучше усваиваться. Любое обучение связанное с компьютерными технологиями попадает на благоприятную почву. Для ряда дисциплин или отдельных тем компьютер может выступать как специальный рабочий инструмент, не только заменяющий традиционные средства, но и вносящий совершенно новые элементы в технологию обучения.

Тем не менее, при использовании электронных учебников целесообразно иметь «твердую» копию текстовых разделов, которые выбраны в этих пособиях для использования их учениками, т.е. распечатать с помощью принтера необходимый текст, а не читать его с экрана. Это связано с тем, что при чтении книги мы воспринимаем текст в отраженном свете, а на экране монитора – в проходящем. От чтения с экрана монитора глаз устает значительно больше, а при использовании мониторов низкого качества ухудшается зрение. Таким образом, одними компьютерами не обойтись, часть занятий необходимо проводить в натуре, однако с помощью компьютеров можно значительно раздвинуть рамки возможного, повысить интерес учащихся к предметам, и, тем самым, улучшить качество обучения.

Современные автоматизированные учебники должны обладать следующими основными свойствами:

- соответствовать образовательным стандартам [4];
- поддерживать компьютеризированную методику обучения;
- быть реализовано на основе современных инструментальных средств;
- иметь документацию для пользователя;
- должно быть определено место и способ применения компьютерной обучающей программы в учебном процессе.

Электронный учебник, как правило, представляет собой мультимедийный продукт и должен обеспечить эффективное обучение студентов в режиме самообразования и в режиме, при котором преподаватель от обычного инструктированного переходит к консультированию учащихся. Из этого следует, что учебник должен обеспечивать обучение студентов как по всему курсу, так и по отдельным темам. Каждый выделенный заранее смысловой фрагмент курса должен заканчиваться практическими и контрольными занятиями, а каждый большой раздел курса – тестовым занятием или зачетом.

Следовательно, внедрение компьютерных технологий в процесс обучения позволяет:

- полностью провести весь курс обучения по определенной дисциплине на компьютере (включая лекции, практические занятия и контроль усвоения материала);
- избавить студента от процедуры поиска и покупки книг;
- оперативно редактировать лекционный материал с учетом новых данных, которые появляются в конкретной предметной области, в том числе и через вычислительные сети;
- совершенствование методов изложения материала на основе анализа результатов периодического тестирования студентов по каждой теме;
- предоставление студентам возможности изучать лекционный материал и выполнение практических заданий в домашних условиях.

Структура электронного учебника такова. Пользователь может начать работу над одним из конкретных вопросов. По виду представления учебного материала их можно разделить на три основных вида – в виде простого, мультимедийного или гипертекстового документов.

Обычно электронный учебник представляет собой комплект обучающих, контролирующих, моделирующих и других программ, размещаемых на магнитных носителях (твердом или гибком дисках) ПЭВМ, в которых отражено основное научное содержание учебной дисциплины. ЭУ часто дополняет обычный, а особенно эффективен в тех случаях, когда он: обеспечивает практически мгновенную обратную связь; помогает быстро найти необходимую информацию (в том числе контекстный поиск), поиск которой в обычном учебнике затруднен; существенно экономит время при многократных обращениях к гипертекстовым объяснениям; наряду с кратким текстом – показывает, рассказывает, моделирует и т.д. (именно здесь проявляются возможности и преимущества мультимедиа-технологий) позволяет быстро, но в темпе наиболее подходящем для конкретного индивидуума, проверить знания по определенному разделу.

Автором статьи создан электронный учебник (ЭУ) по дисциплине «Основы офисной документации», для упрощения поиска материала, его изучения, а также проверки полученных знаний. В процессе создания учебника необходимо выполнить следующее.

- 1) разработка структуры учебника;

2) разработка интерфейса программы;

3) определение дизайна;

4) подборка материала;

5) тестирование программы.

Алгоритм действий следующий:

- произвести обзор теоретического материала по данным направлениям;

- разработать сценарий проведения уроков;

- написать и отладить ЭУ;

- разработать пользовательский интерфейс ЭУ.

Для решения поставленных задач требуется проделана следующая работа.

1) детально изучена методика создания компьютерных обучающих мультимедиа систем, которая была в дальнейшем использована при разработке собственного компьютерного приложения;

2) разработана структура пользовательского интерфейса;

3) обеспечен выход в Интернет.

Несомненно, современный электронный учебник, должен иметь интернет-поддержку, так как она предоставляет уникальную возможность обновления материала, создает благоприятные условия для активной самостоятельной работы студентов и абитуриентов.

Электронный учебник обеспечивает удобство для быстрого изучения нужного материала.

Интерфейс электронного учебника должен представлять собой html-документ, в котором будут присутствовать ссылки отдельно по каждому уроку. В начале работы с электронным учебником должно появляться диалоговое окно, в котором будут присутствовать основные разделы учебника и ссылки на них. Также в данном окне должна присутствовать ссылка на литературу [5].

Каждый файл html должен представлять собой законченный файл, в котором будут приведены основные теоретические сведения о конкретном разделе.

Каждый раздел должен иметь содержание, в котором вся информация должна быть разбита на уроки. Каждый урок должен открываться в отдельном окне.

Электронный учебник должен содержать в себе лабораторные работы и контрольные вопросы.

В электронном учебнике необходимо предусмотреть возврат к уже изученному материалу и переход на следующий урок.

Структура электронного учебника такова. Пользователь может начать работу над одним из конкретных вопросов.

При начале работы с электронным учебником необходимо запустить файл main.html. Данный файл произведен загрузку главной страницы ЭУ, на которой будут расположены ссылки на отдельные изучаемые разделы.

Также окна «Содержание», «Лабораторные работы», «Контрольные вопросы» дают возможность выбора соответствующих тем и разделов.

Для разработки программы применяются различные языки программирования.

HTML – язык разметки гипертекста (Hypertext Markup Language), это компьютерный язык, лежащий в основе World Wide Web (Всемирной Паутины). Благодаря языку HTML любой текст можно разметить, преобразовав его в гипертекст с последующей публикацией в Web. Язык HTML имеет собственный набор символов, с помощью которых Web-браузеры отображают страницу. Эти символы, называемые дескрипторами, включают в себя элементы, необходимые для создания гиперссылок [6].

Для создания учебника и словаря использовались Web – страницы – специальные файлы, написанные на языке HTML (Hypertext Markup Language – язык разметки гипертекста). Web – страницы публикуются в Интернете путем размещения таких файлов на серверах HTTP (Web – узлах). Документы HTML обычно имеют расширение .htm или .html.

Документы html, содержащие текстовую часть учебника должны находиться во вложенной папке tras, внутри которой находится стартовый файл index.html и в папках pages и images находятся соответственно страницы с текстом глав и рисунки, отображаемые на страницах.

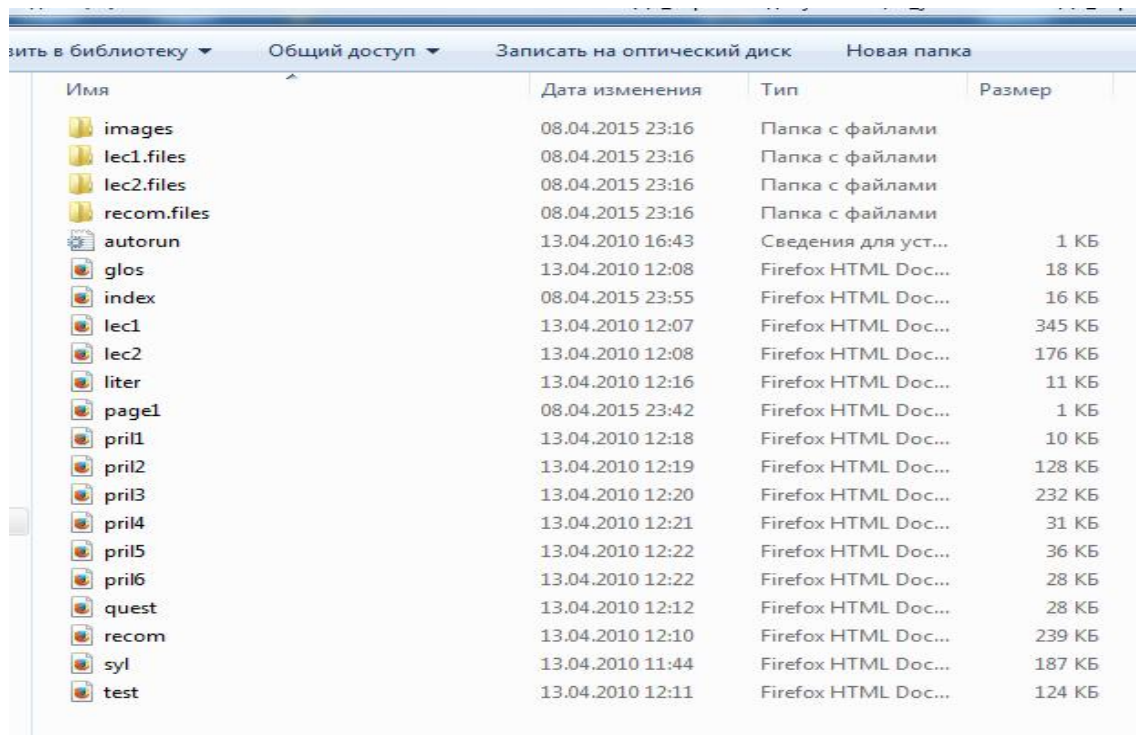
Переход от темы к теме выполняется посредством ссылок на конкретную страницу. Также

на страницах содержатся скроллы для более удобного чтения лекций.

Назначение программы заключается в обеспечении электронного учебника наполнением содержанием в соответствии с правилами их разработки.

Исходные тексты разрабатываемой программы находятся в папке «учебник», набираются с помощью системной программы Блокнот с расширением .html. для этого нажмем на кнопку «Пуск», в результате чего данные программы, отраженные на рисунке 1, автоматически загружаются браузером Internet Explorer. Главной программой является программа «index.html».

Программа для электронного учебника имеет название «Учебник». При нажатии на нее получаем список файлов, которые имеет вид в соответствии с рисунком 1.



Имя	Дата изменения	Тип	Размер
images	08.04.2015 23:16	Папка с файлами	
lec1.files	08.04.2015 23:16	Папка с файлами	
lec2.files	08.04.2015 23:16	Папка с файлами	
recom.files	08.04.2015 23:16	Папка с файлами	
autorun	13.04.2010 16:43	Сведения для уст...	1 КБ
glos	13.04.2010 12:08	Firefox HTML Doc...	18 КБ
index	08.04.2015 23:55	Firefox HTML Doc...	16 КБ
lec1	13.04.2010 12:07	Firefox HTML Doc...	345 КБ
lec2	13.04.2010 12:08	Firefox HTML Doc...	176 КБ
liter	13.04.2010 12:16	Firefox HTML Doc...	11 КБ
page1	08.04.2015 23:42	Firefox HTML Doc...	1 КБ
pril1	13.04.2010 12:18	Firefox HTML Doc...	10 КБ
pril2	13.04.2010 12:19	Firefox HTML Doc...	128 КБ
pril3	13.04.2010 12:20	Firefox HTML Doc...	232 КБ
pril4	13.04.2010 12:21	Firefox HTML Doc...	31 КБ
pril5	13.04.2010 12:22	Firefox HTML Doc...	36 КБ
pril6	13.04.2010 12:22	Firefox HTML Doc...	28 КБ
quest	13.04.2010 12:12	Firefox HTML Doc...	28 КБ
recom	13.04.2010 12:10	Firefox HTML Doc...	239 КБ
syl	13.04.2010 11:44	Firefox HTML Doc...	187 КБ
test	13.04.2010 12:11	Firefox HTML Doc...	124 КБ

Рис. 1 – Файлы программы «Учебник»

Для работы с программой запускаем файл Index.

Проведем описание функционального назначения компонент программы.

Файл «glos» содержит Шлоассарий по дисциплине.

Файл «lec1» содержит материал первой лекции на тему «».

Файл «lec2» содержит материал второй лекции на тему «».

Файл «liter» содержит список литературы.

Файл «pril1» содержит Приложение 1.

Файл «pril2» содержит Приложение 2.

Файл «pril3» содержит Приложение 3.

Файл «pril4» содержит Приложение 4.

Файл «pril5» содержит Приложение 5.

Файл «pril6» содержит Приложение 6.

Файл «recom» содержит методические рекомендации к изучению дисциплины.

Файл «syl» содержит syllabus.

Файл «test» содержит тесты для сдачи экзамена.

Файл «quest» содержит вопросы к итоговому контролю.

Для создания картинок используются папка images, открытие которой дает картинку в соответствии с рисунком 2

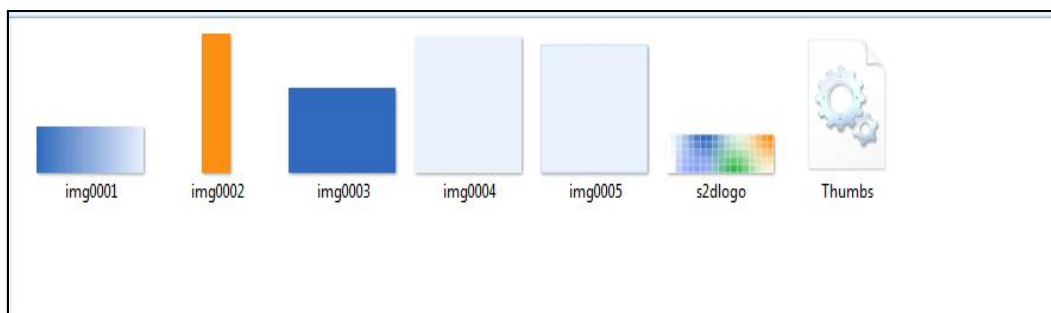


Рис. 2 – Картинки папки images

Несомненно, современный электронный учебник, должен иметь интернет-поддержку, так как она предоставляет уникальную возможность обновления материала, создает благоприятные условия для активной самостоятельной работы студентов и абитуриентов.

Таким образом, автором был получен опыт разработки обучающих компьютерных систем, в том числе освоены инструментальные средства разработки подобных систем; во-вторых, учебное заведение получит в свое распоряжение и сможет использовать в образовательном процессе новое электронное средство обучения.

Литература

1. Воронцов А. Модели обучения автоматизированных обучающих систем: Учебные курсы. Общие сведения. Разработка и внедрение. – 2011.
2. Кинг Ли, Виктор Ли, Элвис Леонг, Бенджамин Ва, Хелен Эшмен, Фредерик Лай. Новые Internet-технологии электронного обучения. – 2012.
3. Воробкалов П.Н. Управление качеством электронных обучающих систем // Информационные технологии моделирования и управления. – 2008. – Вып. 6(49).
4. Государственный стандарт Республики Казахстан. – 2008.
5. Ломов А.Ю. HTML, CSS, скрипты: практика создания сайтов / А.Ю. Ломов. – СПб., 2012. – 416 с.
6. Леонтьев Б.В. Web-Дизайн: Тонкости, хитрости и секреты / Б.В. Леонтьев. – М.: Майор, 2012. – С. 170.



ӘОЖ: 004.4'23

С.Е. Елубаев, магистрант

*Ғылыми жетекшісі: С.А. Абдыманапов, п.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ*

САЙТ ЖАСАУДЫҢ ТӘСІЛДЕРІН САРАПТАУ

Соңғы он жылдықта Интернет ғаламторы қарқынды дами бастады. «Netcraft» аналитикалық компаниясының жүргізген зерттеуінің мәліметі бойынша қазір Интернет желісінде 662 959 946 сайт бар. Және де зерттеудің нәтижесіне тек жұмыс жасап тұрған алағдарды енгізді. Басқаша айтқанда әр түрлі компанияның, ұйымның және жеке кәсіпкерлердің Интернет желісінде өз өкілдігі бар [1].

Веб-сайт – тексттік, графикалық, дауыстық және видео мәліметті көрсетідің ен танымал және қол жетімді құралы. Сайтты жобалаудың және жасаудың технологиясын үйрену арқылы кез келген адам Интернет желісіндегі пайдалы мәліметтердің қорын толтыруға өз септігін тигізеді.

Интернет желісінде веб-беттерді жобалаудың көптеген тәсілдері, әдістері және технологиялары жинақталған. Сондықтан, осы саладағы жинақталған жетістіктерді толық спектрін пайдала отырып, ағымдағы веб-сайтты жобалау қарастыру, шұғыл және іс жүзінде ең маңызды мәселелердің бірі.

Жобалау дегеніміз не? Оның маңызыдылығы

Жобалау – сайтты жасаудағы өзекті қадам. Ол келесі сұрақтарға жауап береді [2].

1. Веб-сайтты жасаудағы мақсаттар қандай? Мақсаттарды қалай жүзеге асырамыз?
2. Сайтты көрінісі және жұмыс істеу принципі қандай?

Жобалаудың сайтқа беретін пайдасы.

1. Табысты нәтижеге жеткізетін кепілдікті арттырады.

Нақты міндеттерді тұжырымдап, арнайы аудиторияларды тауып және олардың қажеттіліктерін анықтау, сайт пен оның тұтынушыларын байланысын үлгілеу арқылы – керек қажеттіліктер табылады.

2. Уақыт пен ақшаны үнемдейді. Жобалау кезеңінде қателіктерді табу жеңіл: мәтін мен кестелерді бірнеше өзгерте аламыз. Дизайн немесе рәсімдеу сатысында жөндеу қымбатқа шығады. Егер қателік программалау кезеңінде анықталса, оны жөндеу аптаға, айға немесе жылға созылуы мүмкін.

3. Жұмысты тиімді бөлуге болады. Жобалық тапсырма – бұл автономды құжат болып табылады. Оны алу арқылы тұтынушы сайтты өз күшімен немесе білікті мамандарға тапсыра алады.

Сайтты жобалау?

Жобалауды негізгі төрт бөлікке бөлінеді.

1. Бағыттау.
2. Контексті зерттеу.
3. Тұжырымдамасын(концепция) құру.
4. Модельдеу.

Бағыттау. Бағыттауда сайтты не үшін жасалып жатқандығын және қандай нәтижелерге жеткізуге анықталады. Бұл кейінгі жұмыстарға бағдар ретінде: модельдеу, интерфейсті жасау, жаңа функцияларды енгізу, ескілерді өзгерту бәрі мақсатқа сәйкес болу керек.

Болашақта жобаның жетістігін бағалауға көмектеседі.

Бағыттаудағы басты қадамы жобаның сызбасынан басталады. Осы қадамда жобаның мақсаты жан жақты қаралады.

Контексті зерттеу. Ғылыми-зерттеу, сайттың контексті деп аталатын керекті мәліметті алуға қажет. Контекст деп сайтты қоршаған және оның жұмыс істеуіне септігін тигізетін әр түрлі жағдайларды айтады. Әр түрлі жағдайларға:

- мақсатты аудитория және оның сұраныстары;
- сипаттама және осы саладағы үрдістері;
- бәсекелестер және олардың қызметтері;
- басқа жобалардағы тәжірибелер;
- заңнамалық және өзге де шектеулер;
- жоба тақырыптары байланысты өзге де ықпал етуші факторлар.

Контексті зерттеудің пайдасы. Контекст аудиториясы түсінуге, сайтты қалай жасауды: оны орналастырау, қандай мәліметтерді болу керектігі, оның бәсекелестерден айырмашылықтарын табады.

Сайттың тұжырымдамасын(концепция) құру. Бүкіл жиналған мәліметті тұжырымда жинақтау қажет. Тұжырымдама ретінде жоба жұмылдырылған басты пікірлер мен мүмкіндіктер қарастырылады.

Модельдеу – функционалдығы және ақпараттық құрылымын сипаттайтын сайт моделін құру. Функционалдық құрылымда сайттың өз тұтынушысына ұсынатын қызметтері: фотосуреттерді шығару, топтау және пікір қалдыру немесе тауарға тапсырыс беру және төлеу ұсынылады. Бұл жердегі мүмкіндіктер мәселелерді шешу құралдары болып табылатынын түсіну маңызды. Ақпараттық құрылымда – сайттың қандай бөлімдерден тұратынын, қандай мәселелерді шешетінін және қолданушының сайтты қалай пайдалануын көрсететін сызба.

Одан әрі, бөлімнің сызбасы – бөлімдер арасын бағдарлайтын, байланыстыратын және бөлімшелер арасындағы ауысуларды қарастырып терең және егжей-тегжейлі зерттейді. Бөлімдердің сызбанұсқасы келесі элементтерді қамтиды:

- Мақсаттар – бөлім алға қойылған мақсаттарды шешеді. Мысалы, әлеуметтік желідегі «Фотосуреттер» бөлімі достар арасындағы мәлімет алмасуды кейін байланыс орнату қызметтерін атқарады.

- Хабарлар – сөзбе сөз айтқанда, бөлім немесе оның бір бөлігінің тұтынушыға жеткізетін хабары. Хабарлардың әр түрлі типтері бар; ең жиі кездесетін: жарнамалық, әрекетке шақырулар, хабарландырулар, беделді хабарландырулар.

- Функционалдық элементтер – қолданушыға қандай да бір операция жасауға мүмкіндік беретін интерфейс элементі. Мысалы, функционалдық элемент ретінде хабарландыру жазуға арналған форма, хабарландыруды жіберу мүмкіндігі немесе өзгертілген іс-әрекеттерді сақтайтын интерфейс батырмасы [3].

Сайт істеу өте қымбат тұрады, оны жөндеу және басқару одан да қымбат. Сондықтан Өзіңіз жасап шығаратын сайттың дайын қозғалтқышта жасалғаннан артықшылығы:

1. Оның функционалдығы тек сіздің қалауыңызбен шектеледі, сондықтан жеңіл болады, яғни тез жүктеледі.

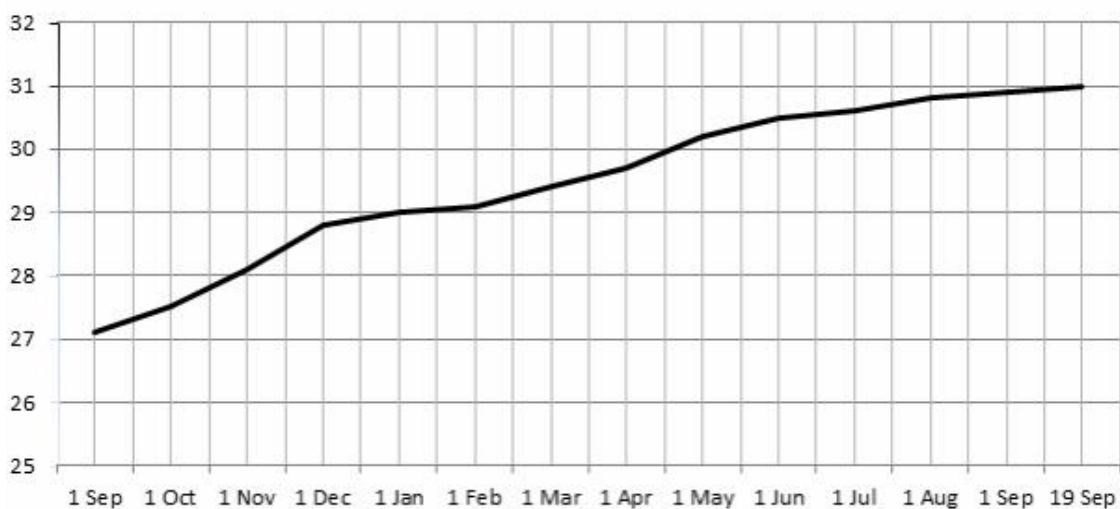
2. Сіздің сайт дайын қозғалтқыш арқылы жасалып, бір-бірінен айнымай қалған сайттар сияқты емес, ерекше, ешкімдікіне ұқсамайтын болады.

3. Сайт жазылған бағдарлама кодын өзіңізден басқа ешкім білмейді, яғни оны бұзу үшін хакерлерге арнайы дайын қозғалтқыш сайтымен салыстырғанда біраз шығындалуға тура келеді.

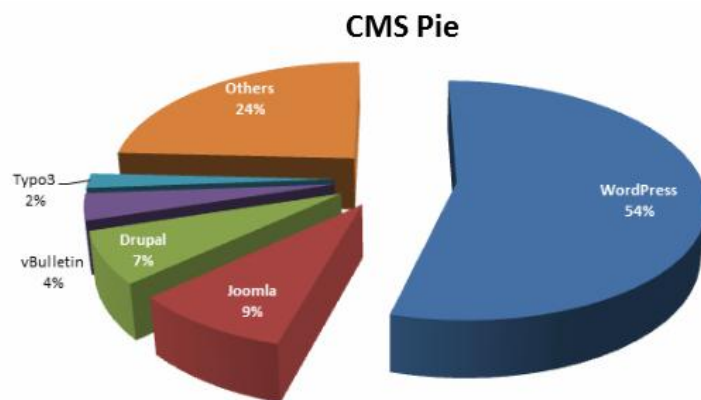
Осы заманауи заманда сайт істеуге арналған әр түрлі бағдарламалар бар, бұл бағдарламалар сайтты автоматты түрде істейді, бұрынғыдай HTTP тілінде жазып керегі жоқ. Сайттың жобасын бір-екі сағатта жасауға болады, Denver бағдарламасында тексеріп, жөндеп, Интернетке жіберуге болады.

Қазырғы заманауи бағдарламаларға сипатама.

CMS(Content Management System) – дайын шаблондар арқылы тез сайт жасап алуға болатын программалар туындысы. Интернеттегі сайттардың ең көп бөлігі яғни 31% осы CMS-ты жасалған. Төмендегі графикада CMS-те жасалған сайттардың тарихи динамикалық көрсеткішін көрсетеді. Көрсеткіште CMS жасалған сайттардың айқын үрдіс көбеюіп жатқандығы байқалады. CMS-дің көптеген түрлері бар, оның ішінен өзіңіздің жұмыс аймағыңызға қарай ең ыңғайлысын таңдауыңызға болады [4].



CMS-дің сайтты жасауда жылдық қолданылу көрсеткіші



Әр түрлі CMS-дың Интернет нарығындағы қолданылу пайызы

Жоғарыда диаграммадан көріп отырғанымыздай Интернеттегі көптеген сайттар CMS Wordpress жасалғандығын байқаймыз.

Wordpress – бастапқыда жоғары инновациялық блог-платформа ретінде қалыптасты. Бірақ функционалдық жүйесінің дамуы оның басқа веб-сайттардың форматында танымал етті. Бүгін веб-дизайн саласы Wordpress-те жобаланған веб-сайттарға жоғары сұранысқа ие. Олардың ішіне жеке блог бастап, электрондық коммерция сайттарын жатқызуға болады. Сайт құрушылар мен жобалаушылар үшін өте қуатты құрал.

Форумдар мен мамандандырылған сайттарда осы қозғалтқыштың жұмыс істеу принципі жайлы кез келген мәліметті жинақтай аласыз. Wordpress мамандарының және ресми жаңартулардың нәтижесінде қазіргі кезде бұл қозғалтқыштың қауіпсіздігі жеткілікті деңгейде қамтамасыздандырылған.

Joomla – CMS арасындағы қолданылу жағынан екінші орында тұрған құрал. Ол ауқымды мүмкіндіктері бар Drupal жобалаушылары мен қарапайым Wordpress ортасы, бірақ оларға қарағанда жобалауға арналған көп мүмкіндіктерге ие. Осыған қарамастан Joomla-ның пайдаланушы қолайлы интерфейсі бар. Joomla – егер сіз озық қызметтерден және ерекшеліктері бар CMS іздеген болсаңыз, ең үздік шешім. Wordpress-пен салыстырғанда веб-сайт өте бай және икемді құрылымды қамтамасыз етеді. Joomla-ны корпоративтік немесе қоғамдық сайтты жасау үшін пайдалануға болады [5].

Пайдаланушылардың шамамен 7% Drupal құрайды. Оның өте күрделі веб-сайттарды жобалауға мүмкіндік беретін жобалаушыларға жақын интерфейсі ұнайды. Drupal әдетте форумдарды, онлайн дүкендерді, веб блогтар, корпаративтік веб-сайттар мен қоғамдық күрделі деректерді басқаруды талап ететін сайттарды құру үшін қолданылады.

CMS-те сайт жасаудың артықшылықтары:

1. Уақыт үнемділігі.
2. Жан-жақтылық.
3. Кажет кезде осы CMS-ке байланысты мәселелерді шешуге кеңес алуға болатын форумдарының көптілігі.

CMS-тің кемшіліктері:

1. Сайттың функционалдығын көбейтетін плагиндер, сайттың ашылу жылдамдығын тежейді.
2. Кез келген адам бағдарлама кодын көре алатын болғандықтан сайтты бұзу хакер үшін бұзуға мүмкіндік береді.
3. Басқа авторлық сайттармен ұқсас болуы мүмкін.
4. HTML, CSS үйренуге тура келеді.

Веб-сайтты жасауды меңгерген кейін SEO-оптимизацияны жылжыту керек. Сайттың Интернет желісінде танымалдылығын жоғарылату үшін оптимизациялаудың негізін және іздеу жүйелеріндегі сайтты жылжытуды білу маңызды. SEO – тапсырыс берушінің сұраныстарын қанағаттандыру

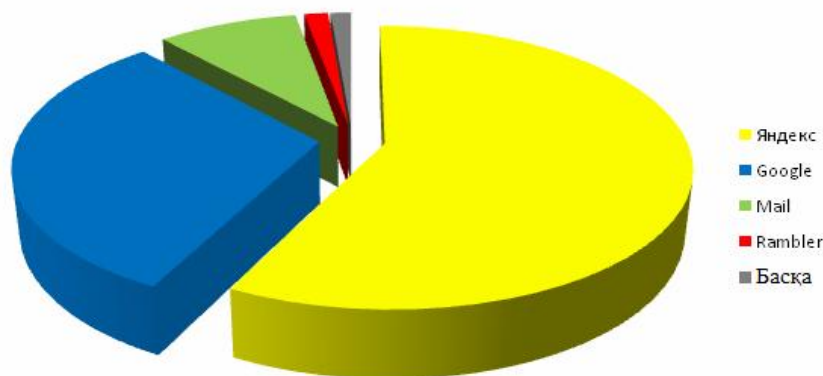
мақсатында іздеу жүйелеріндегі сайтты тиімді позицияға көтеру. Сайттың іздеу жүйесіндегі деңгейінің жоғарылауы сұраныс берушінің өзіне керек мәліметті жеңіл табуына септігін тигізеді. Веб-сайтты оптимизациялау үшін сайттың архитектурасына, домендік есіміне, сайт ішкі мазмұнына мән берілуі керек.

Жоғарыда айтылғандай, көптеген сайттар үшін іздеу жүйелері – бұл келушілер ағынының негізгі көзі болып табылады. Іздеу жүйелері автоматты түрде іздеу жүйелеріндегі сайттарды индекс тағайындайды, осы арқылы сайттар іздеу нәтижелерінде веб-парақ беттерінде көрінуге мүмкіндігі бар. Қазіргі заманда интернет тармағында Яндекс, google, yahoo іздеу жүйелері басты орындарды иеленіп отыр. Оптимизация кезінде ескеретін әдістер:

Кодты оптимизациялау. Жалпы ережесі – сайтта керекті мәліметтер көптігі, қажетсіз мәліметтердің аздығы. Егер сайттың жобалауында әр түрлі визуальді редакторлер қолданылатын болса, көп жағдайда олар веб-парақтың ашылуын қиындататын қосымша кодты енгізеді. Сондықтан HTML-код беттерінде қажетсіз немесе артық кодтарды, файлдарды кетіру арқылы веб-парақты жеңілдетіге болады.

Кілт сөздер мен сөз тіркестерінің таңдау және қолдану. Интернет қолданушылары сайттағы керекті мәліметті табу үшін қандай сұраныстарды енгізетінін ескеру керек. Басты міндет – сайт беттеріндегі мәліметті керек сұраныстарға маңыздырақ жасау үшін – керекті сұранысты мәтінге, сілтемелерге, тақырыпшаға қою керек. Кілттік сөз тіркестерін беттің мәтінінде бірнеше рет қамту керек. Кілттік сөздер мен тіркестерді іздеу жүйелеріндегі арнайы қызметтер көрсету сервисінен табуға болады [6].

Бірегей контентті жобалау. «Контент» – басқа сайттарда кездеспейтін ерекше мәліметтер тобының мазмұны. Сайттың бірегей мазмұнды болуы – көпшілікке таратудың, жылжытудың ең маңызды факторы. Өкінішке орай, интернет қолданушыларының көп бөлігі бұрын істелген мәліметтер жүйесін қайталап отыр. Интернеттегі ең көп таралған мәселердің бірі – сайт жасаушылар жаңа ақпаратты енгізудің орнына басқа жасалған сайттардағы түпнұсқаны көшіруі. Бұл мәселенің моральдық және құқықтық аспектілері қоса, сайттың жылжытуға айтарлықтай қиындықтар туғырады. Сонымен қатар оның мазмұнын көшірумен қатар оның ойын көшіру іздеу жүйелерінде күмәнді қадам болып табылады. Сайтты жобалауында өзіндік ойларды, қызықты және бірегейлі ақпаратпен толтыру қажет.



Қазақстандағы іздеу жүйелерінің рейтингі

Қазірге заманда сайт жасаудың тәсілдері кең таралған. Кез келген адамға программалау тілін үйренудің қажеттілігі жоқ. Жоғарыда келтірілген CMS-терді пайдаланып өзіне қажетті шаблондағы сапалы сайтты жасай алады.

Кез келген сайтты жобалау қажет. Жобалаудың пайдасы көп: ол сайттың сапасын жоғарылатады, уақытты және ақша үнемдейді. Сайтты жобалау – дұрыс қойылған тапсырмадан, одан шығатын зерттеуден, концептуальды және инженерлік модельдеуден тұрады.

Сайтты интернет желісінде жылжыту, сайтты жобалаудың кейінгі ең маңызды қадамдардың

бірі. Бұл қадамның негізгі мақсаты қолданушыларды сайттың ресурстарына тарту.

Осылайша сайтты жылжытуда SEO оптимизациялау басты рөлді алып отыр. Ол өз күшін жойған жоқ, керісінше өрескел техникадан шығармашылық деңгейіне дейін жетті.

Әдебиеттер

1. Романенков О.Н. Интернет-маркетинг. – М., 2015.
2. Панфилов К. Создание веб-сайта от замысла до реализации. – М., 2009.
3. Нильсен Я., Лоранжер Х. Веб-дизайн: удобство использования веб-сайтов. – Изд.: «Вильямс», 2007.
4. Уильямс Б. Wordpress для профессионалов. Разработка и дизайн сайтов. – Изд.: Питер, 2014.
5. Колисниченко Д.Н. Движок для вашего сайта / CMS Joomla!, Slaed, PHP-Nuke. – Петербург, 2008.
6. Евдокимов Н. Раскрутка веб-сайта. Практическое руководство. – Изд.: «Вильямс», 2011.



УДК: 338:658

З.Г. Жахина, магистрант специальности «Информационные системы»

Научный руководитель: А.Е. Есентугелов, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ В УПРАВЛЕНИИ

Экспертные системы (ЭС) – это быстро прогрессирующее направление в области искусственного интеллекта. Современные ЭС представляют собой сложные программные комплексы, аккумулирующие знания специалистов в конкретных предметных областях и распространяющие этот эмпирический опыт для консультирования менее квалифицированных пользователей.

Экспертная система – это программа для компьютера, которая оперирует со знаниями в определенной предметной области с целью выработки рекомендаций или решения проблем.

Назначение экспертных систем заключается в решении достаточно трудных для экспертов задач на основе накапливаемой базы знаний, отражающей опыт работы экспертов в рассматриваемой проблемной области. Достоинство применения экспертных систем заключается в возможности принятия решений в уникальных ситуациях, для которых алгоритм заранее не известен и формируется по исходным данным в виде цепочки рассуждений (правил принятия решений) из базы знаний. Причем решение задач предполагается осуществлять в условиях неполноты, недостоверности, многозначности исходной информации и качественных оценок процессов.

Наибольшие трудности в разработке ЭС вызывает не процесс машинной реализации систем, а этап анализа знаний и проектирования базы знаний. Экспертная система является инструментом, усиливающим интеллектуальные способности эксперта, и может выполнять следующие роли:

- консультанта для неопытных или непрофессиональных пользователей;
- ассистента в связи с необходимостью анализа экспертом различных вариантов принятия решений;
- партнера эксперта по вопросам, относящимся к источникам знаний из смежных областей деятельности.

Экспертные системы используются во многих областях, среди которых лидирует сегмент приложений в бизнесе. Рассмотренный алгоритм решения задачи поиска путей повышения эффективности функционирования финансового рынка экспертами-экономистами найдет свою реализацию в проектировании Экспертной информационной системы в дальнейших работах.

При изучении различного рода систем между структурными элементами наблюдаются взаимосвязи, различающиеся по степени влияния друг на друга. Будучи подсистемой человеческого

общества, экономика в свою очередь – сложная система, состоящая из различных единиц, находящихся в связях друг с другом, влияющих друг на друга в большей или меньшей степени.

Управление любой системой реализуется как процесс, подчиняющийся различным закономерностям. Их знание помогает выявить условия, необходимые и достаточные для существования системы. Для этого изучаются взаимосвязи, определяющие принятие решений, и устанавливаются критерии эффективности, позволяющие оценивать преимущество того или иного варианта действий.

Для реализации стратегической цели строится так называемое дерево целей – это процесс дифференциации главной цели, определяющей стратегическое направление деятельности, на ее составные части (частные цели) и расположение их по иерархическому принципу. У дерева целей различают несколько уровней стратегических целей и действий.

Иерархии представляют собой определенный вид системы, элементы которой группируются в не связанные множества. При этом элементы каждой группы находятся под влиянием элементов другой и в свою очередь оказывают влияние на элементы третьей группы и т.д. Элементы в каждой группе иерархии, называемой уровнем, будем считать независимыми. При анализе функционирования системы определяется цель и строятся уровни иерархии, в которых располагаются элементы в соответствии с влиянием между группами.

Рассмотрим задачу поиска путей повышения эффективности функционирования финансового рынка, которая требует оценки необходимых затрат на управленческие мероприятия и размеров экономической выгоды. Но часто не представляется возможным получить их точные оценки, и тогда можно прибегнуть к методике групповых экспертных оценок относительной важности всех элементов построенного дерева целей.

По оценкам относительной важности приоритетных мероприятий, необходимые для достижения стратегической цели, могут распределяться средства, привлекаемые для достижения конечной цели.

Графическое изображение иерархии дерева целей приводится на рисунке, где 1-й уровень имеет одну стратегическую цель – повышение эффективности функционирования финансового рынка – ЭФР; 2-й уровень имеет 3 цели: улучшение функционирования денежного рынка – ДР, улучшение функционирования фондового рынка – ФР, улучшение функционирования кредитного рынка – КР. На достижение целей 2-го уровня влияют управляющие воздействия, которые образуют 3-й нижний уровень иерархии целей.

Введем следующие обозначения:

ЭФР – повышение эффективности функционирования финансового рынка;

ДР – улучшение функционирования денежного рынка;

$x_{ДР}^1$ – установление рационального соотношения денежной массы и ВВП;

$x_{ДР}^2$ – установление норм резервирования денежной массы;

$x_{ДР}^3$ – установление нормы продажи валюты, получаемой от экспорта;

ФР – улучшение функционирования фондового рынка;

$x_{ФР}^1$ – реальная оценка имущества;

$x_{ФР}^2$ – регулирование объема продажи ценных бумаг;

$x_{ФР}^3$ – отбор отраслей для участия в продажах;

КР – улучшение функционирования кредитного рынка;

$x_{КР}^1$ – регулирование ставки рефинансирования;

x_{KP}^2 – регулирование ссудного процента;

x_{KP}^3 – мероприятия налоговой политики, стимулирующие инвестиции в реальный сектор.

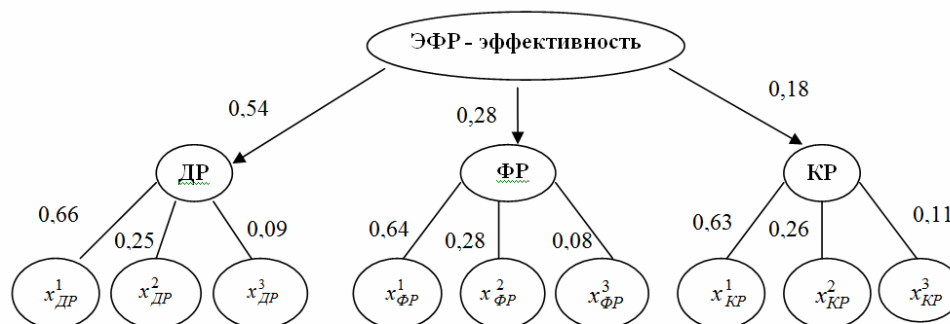


Рис. – Графическое изображение дерева целей

Для количественных оценок парных сравнений объектов важное значение имеет выбор шкалы сравнений, которая должна быть проста и естественна [3, с. 183].

Т.к. единица является стандартом измерения, то верхняя граница диапазона сравнений должна быть не слишком далеко от нее и одновременно достаточно выразительно представлять диапазон способности различать.

Поэтому чаще всего выбирается диапазон от 1 до 9, т.е. 9-балльная шкала для сравнения объектов (элементов) А,В,С,Д и т.д. по степени их важности:

- если А и В одинаково важны, то заносим в позицию (А,В) таблицы сравнений число 1;
- если А незначительно важнее В, то число 3;
- если А значительно важнее В, то число 5;
- если А явно важнее В, то число 7;
- если А абсолютно превосходит по важности В, то число 9.

Числа 2,4,6,8 используются для облегчения компромиссов между оценками, слегка отличающихся от основных чисел [3, с. 184].

Для решения поставленной задачи опрошено 15 экспертов в области экономики, которые согласно поставленной задаче должны были расставить приоритеты по степени важности между факторами 3-го уровня в соответствии с их общим вкладом, влияющим на стратегическую цель и заполнить формы согласно таблицам 1-2.

Таблица 1. Общая форма для анкетирования экспертов

ЭФР – Эффективность функционирования финансового рынка	ДР	ФР	КР
ДР	1		
ФР		1	
КР			1

Таблица 2. Форма для анкетирования экспертов для оценки мер по улучшению функционирования денежного рынка

ДР – улучшение функционирования денежного рынка	$x_{ДР}^1$	$x_{ДР}^2$	$x_{ДР}^3$
1	2	3	4
$x_{ДР}^1$	1		

1	2	3	4
$x_{ДР}^2$		1	
$x_{ДР}^3$			1

Поскольку для решения задачи привлечены несколько экспертов, то результаты экспертизы можно считать достоверными лишь тогда, если достигнута достаточная степень согласия между участвующими в экспертизе экспертами. Поэтому необходимо выбрать меру измерения степени согласия между экспертами, а также оценить ее приемлемость.

Мерой близости ранжировок двух экспертов может служить коэффициент ранговой корреляции [2, с. 292], который с теоретической и практической точек зрения удобнее посчитать по Спирмену по формуле (1):

$$\rho = 1 - \frac{6R(d^2)}{m(m^2 - 1)}, \quad (1)$$

$$R(d^2) = \sum_{j=1}^m (r_{j1} - r_{j2})^2; \quad (2)$$

где r_{j1} – ранг, полученный j -м элементом от 1-го эксперта;

r_{j2} – ранг, полученный j -м элементом от 2-го эксперта;

m – количество ранжируемых элементов.

Величина коэффициента ρ может изменяться в пределах от -1 до +1. В случае если $\rho = 1$, мнения экспертов относительно важности элементов полностью совпадают; если $\rho = -1$, их мнения полностью расходятся.

Согласно формуле (1) получим, что $\rho = 0,87$, т.е. существует достаточно сильная положительная связь между ранжировками двух экспертов.

Однако коэффициент ранговой корреляции, дающий возможность оценить степень согласия двух экспертов, представляет для нас интерес лишь как средство, помогающее нам в расчете величины, выражающей степень согласия большой группы экспертов, где их количество равно некоторому числу N .

Показателем степени согласованности мнений большой группы экспертов, где их количество равно некоторому числу N , служит коэффициент конкордации [2, с. 294], который рассчитан по формуле:

$$W = \frac{R(d^2)}{R_{\max}(d^2)} = \frac{12R(d^2)}{N^2(m^3 - m)} = 0,782$$

где m – количество ранжируемых элементов.

В результате обработки статистических данных получены следующие результаты. Для третьего, низшего уровня иерархии, оценка относительной важности элементов 3-го уровня дает следующие столбцы приоритетов:

$$w_{31} = \begin{pmatrix} 0,66 \\ 0,25 \\ 0,09 \end{pmatrix}, \quad w_{32} = \begin{pmatrix} 0,64 \\ 0,28 \\ 0,08 \end{pmatrix}, \quad w_{33} = \begin{pmatrix} 0,63 \\ 0,26 \\ 0,11 \end{pmatrix}.$$

Таким образом, для улучшения функционирования денежного рынка на установление рационального соотношения денежной массы и ВВП выделяется 66%, на установление норм резервирования денежной массы – 25%, на установление нормы продажи валюты, получаемой от экспорта – 9% затраченных средств.

Для улучшения функционирования фондового рынка следует выделить на реальную оценку имущества – 64%, на регулирование объема продажи ценных бумаг – 28%, на отбор отраслей для участия в продажах на рынках – 8%. Для улучшения функционирования кредитного рынка следует выделить на регулирование ставки рефинансирования – 63%, на регулирование ссудного процента – 26%, на мероприятия налоговой политики, стимулирующие инвестиции в реальный сектор – 11%.

По экономическому влиянию элементов 2-го уровня на общую цель – Эффективность – получаем следующую матрицу: $w_2 = \begin{pmatrix} 0,54 \\ 0,28 \\ 0,18 \end{pmatrix}$. Искомый столбец приоритетов 3-го уровня иерархии, взвешенный согласно их общему влиянию на главную цель – Эффективность, имеет вид: $w = \begin{pmatrix} 0,63 \\ 0,25 \\ 0,12 \end{pmatrix}$.

Индекс согласованности при этом не превышает значения 0,11 [3, с. 177], что позволяет говорить о достоверности сделанных выводов и удовлетворительном качестве построенной модели.

Литература

1. Орлов А.И. Экспертные оценки: Учебн. пособие. – М., 2002.
2. Финансовая математика: Математическое моделирование финансовых операций: Учебн. пособие / Под ред. В.А. Половникова, А.И. Пилипенко. – М.: Вузовский учебник, 2004.
3. Шикин Е.В. Математические методы и модели в управлении. – М.: Дело, 2002. – 440 с.
4. Телков А.Ю. Экспертные системы: Учебн. пособие для вузов. – Воронеж, 2007.
5. Гаврилова Т.А., Хорошевский В.Ф. Базы знаний интеллектуальных систем: Учебник. – СПб: Питер, 2000.



УДК 004.94: 942.001.57

Ш.К. Жунусов, магистрант

Научный руководитель: **А.Е. Есентугелов, д.э.н., профессор**
КазУЭФМТ

МЕТОДИКА МОДЕЛИРОВАНИЯ ВРЕМЕННЫХ РАСПРЕДЕЛЕННЫХ СИСТЕМ ХРАНЕНИЯ ДАННЫХ

Одной из основных задач, стоящих перед разработчиками распределенных информационных хранилищ (РИХ), является определение порядка и содержания работ, связанных с их проектированием.

В соответствии с традиционной схемой разработки баз данных, архитектурой РИХ и уровнями представления данных целесообразно рассмотреть совокупность работ, определяющую общую схему построения хранилища (Рис.), которую можно разделить на следующие этапы: концептуальное моделирование; логическое проектирование; фрагментирование логической структуры, распределение фрагментов и физическая реализация.

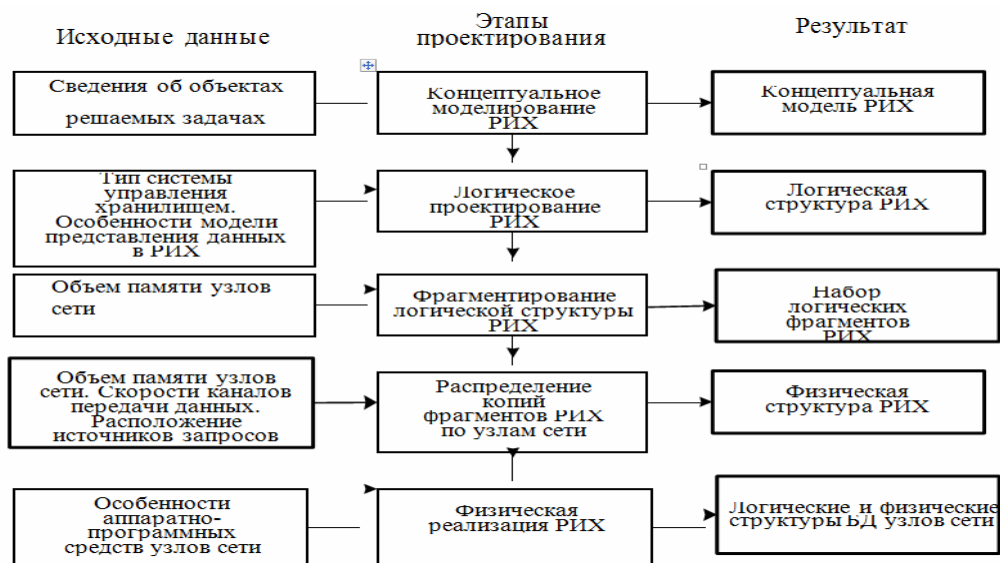


Рис. – Общая схема проектирования распределенных информационных хранилищ

В процессе проектирования происходит преобразование концептуальной модели предметной области в логическую структуру РИХ, которая в свою очередь трансформируется в физическую структуру. Технология построения хранилища допускает итеративный характер выполнения этапов.

Этап концептуального моделирования предназначен для изучения как предметной области, так и задач аналитической обработки данных и интеллектуального анализа данных, а также для формирования концептуальной модели хранилища [1].

Исходными данными для этого этапа выступают:

- предполагаемые запросы пользователей к данным, находящимся в хранилище, их семантика и внешние характеристики, например, частота реализации;
- требования к процессу исполнения запросов, такие как временные параметры, показатели достоверности и т.п.;
- характеристики функциональных задач, связанных с аналитической обработкой данных, а именно: исходные данные, частота решения и др.

На этапе концептуального проектирования выполняются следующие работы:

- определение детализированных данных (атрибутов-факторов), подлежащих хранению и многомерному анализу;
- разработка структуры информационных измерений ИХ, включающей формирование набора измерений, определение иерархий данных, их уровней и элементов и определение способов агрегирования данных;
- определение источников детализированных данных;
- определение прав доступа к детализированным и агрегированным данным. Определение детализированных данных является одним из основных видов работ. Детализированные данные (атрибуты-факторы) – это информационные элементы, находящиеся в ячейках многомерного гиперкуба. Они определяются исходя из потребностей пользователей хранилища. При определении атрибутов устанавливается формат их представления, а также область допустимых значений (домен).

При определении атрибутов устанавливается формат их представления, а также область допустимых значений (домен).

Формирование набора информационных измерений хранилища обусловлено необходимостью установления размерности гиперкуба и семантики его измерений. Количество измерений в концептуальной модели не ограничивается и выделяется исходя из потребностей пользователя.

Выявление источников детализированных данных требуется для предварительной обработки данных, загружаемых в хранилище. В ходе этого вида работ устанавливается:

- в какой операционной базе данных или в каком внешнем источнике хранятся атрибуты, и каков их формат;
- как преобразовать данные в различных источниках к единому ранее установленному формату;
- каким способом вычислять предварительно определяемые агрегаты;
- какова периодичность вычисления агрегатов и загрузки хранилища детализированными и агрегированными данными [2].

В дальнейшем для реализации предварительного вычисления агрегатов, преобразования форматов и периодической загрузки хранилища следует воспользоваться возможностями, имеющимися в предполагаемой к использованию системами управления базами данных (СУБД), или сформировать для этой цели дополнительные программные компоненты.

Определение прав доступа к детализированным и агрегированным данным необходимо для обеспечения требований по безопасности данных. Важность данного вида работ, в ходе которого формируется концептуальная схема доступа, обусловлена тем, что в многомерном хранилище в одной зоне безопасности могут находиться данные, относящиеся к различным уровням конфиденциальности. Следовательно, для удовлетворения требований по безопасности информации в хранилище следует либо использовать средства повышенных классов безопасности, либо проводить декомпозицию единого гиперкуба на множество мелких.

Таким образом, результатом этого этапа выступают:

- множество атрибутов-факторов, форматы их представления и исходные домены;
- множество информационных измерений и их состав;
- источники и процедуры получения детализированных данных;
- процедуры и периодичность формирования агрегированных данных;
- схема разграничения доступа к детализированным и агрегированным данным.

Все перечисленные позиции в совокупности составляют общий замысел построения или концептуальную модель проектируемого распределенного информационного хранилища [3].

Литература

1. Таненбаум Э., Ван Стеен М. Распределенные системы. Принципы и парадигмы. – СПб.: Питер, 2012.
2. Корнеев В.В., Гареев А.Ф., Васютин С.В., Райх В.В. Базы данных. Интеллектуальная обработка информации. – М.: Нолидж, 2011. – 352 с.
3. Корнеев И.К., Машурцев В.А. Информационные технологии в управлении. – М.: ИНФРА-М, 2011.



УДК 338.245.6: 504.064.36-3 (574)

А.К. Курманов, магистрант специальности «Информационные системы»

Научный руководитель: **У.К. Турусбекова**, PhD

КазУЭФМТ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОГО ИНТЕРФЕЙСА ФИНАНСОВОГО АНАЛИТИКА

Одной из основных составляющих этапов проектирования информационной системы (ИС) и программного обеспечения (ПО) является разработка пользовательских интерфейсов (ПИ).

Интерфейсы – это правила или способы, по которым взаимодействует операционная система

с пользователем, и также с соседними уровнями в сетях ЭВМ. Это можно сказать технологии общения людей с компьютерами [1].

Под пользовательским интерфейсом понимается комплекс аппаратных и программных инструментов, которые обеспечивают взаимную работу пользователей с компьютерами. Дизайн интерфейса должен облегчать использование программного средства [2].

Схема, по которой проходит разработка любых видов интерфейсов, состоит из таких же этапов, что и при разработке ПО: ставится задача – определяются тип интерфейсов и общие требования к нему, сбор информации при создании баз данных, определяется сценарий использования и пользовательских моделей, выбор алгоритмов разработки, проектирование диалога и его реализация в форме процесса вводов и выводов, стадия реализации интерфейса, т.е. программная и тестирующая операции процессов.

При этом критериями его эффективности являются принципы и требования, предъявляемые пользователями, исходя из сфер применения программных комплексов и систем. К ним можно отнести:

- 1) использование схожих действий, названий, структур управления;
- 2) использование обратной связи: программы должны реагировать на все действия операторов и пользователей;
- 3) снижение загрузки кратковременной человеческой памяти;
- 4) возможность визуализации, т.е. видимое состояние системы;
- 5) возможность своевременного выявления и предупреждения ошибки;
- 6) простота использования, понятная навигация, эргономичность дизайна;
- 7) наличие справок и подсказок.

Удобный и понятный пользовательский интерфейс, удовлетворяющий запросы пользователей из различных групп, как профессионалов, так и дилетантов в области информационных технологий, должен быть предназначен для решения больших классов задач, начиная от детских игр до обработки огромных массивов данных в системах управления. При этом здесь требуется слаженная и согласованная работа дизайнеров, проектировщиков, программистов и специалистов из тех сфер, для которых создается программный продукт. Невозможно создать ИС для финансовой аналитики без специалистов-финансистов или программу бухгалтерского учета без учета опыта и требований бухгалтеров, систему учета производственных ресурсов без консультаций с инженерами и экономистами-плановиками и т.д.

При построении пользовательских моделей требуется изучение особенностей опыта потенциальных пользователей ПО. Для этой цели используются опрос, тестирование, а также фиксируется порядок действий, которые осуществляются при процессе исполнения этих операций посредством средств записи на пленки [3].

Результатом этих действий будет являться непростая задача приведения в соответствие между собой моделей пользователей и программистов, и также разработка на их основе программных моделей интерфейсов.

Главные модели пользовательских интерфейсов:

- модели программистов;
- модели пользователей;
- программные модели.

При разработке пользовательского интерфейса программисты исходят из определения того, какие операции требуют управления, как это реализовать, оптимально с наименьшими затратами как ресурсов компьютеров, так и собственных сил или времени.

Также он должен придерживаться принципов функциональности, эффективности, технологичности, внутренней стройности и т.п., а также удобство и гибкость пользователей ПО, чтобы разработанный им интерфейс программы не вызывал серьезных нареканий пользователей [4].

При проектировании пользовательского интерфейса разработчики должны учитывать и субъективные факторы а также, проектируя пользовательские интерфейсы следует учесть психические и физические особенности людей, такие как восприятие, запоминание и обработка информации.

При разработке любых видов интерфейсов следует придерживаться общей схемы, которая состоит из тех же этапов, что и при разработке ПО [5].

1. Постановка задачи – определить тип интерфейса и общие требования к нему.
 2. Создание базы данных – сбор информации.
 3. Определение требований и выявление спецификаций, т.е. сценария использования, а также пользовательских моделей.
 4. Выбор алгоритмов.
 5. Проектная часть, т.е. проектирование диалога и его реализация в форме процесса вводов и выводов.
 6. Реализация интерфейса, т.е. программная и тестирующая операции процессов в интерфейсе.
- В соответствии с рисунком 1 этот алгоритм имеет такой вид.

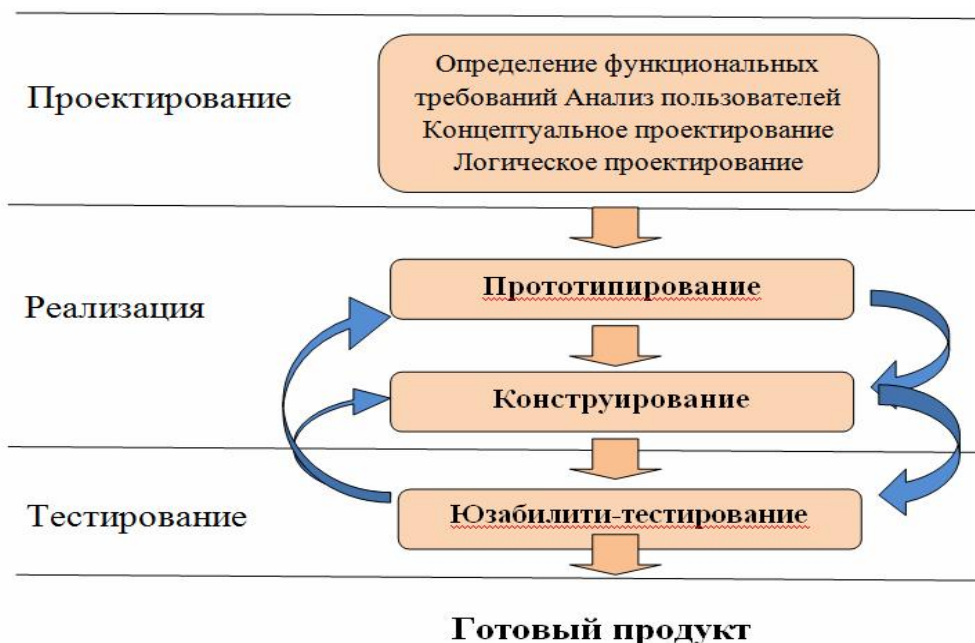


Рис. 1 – Схема разработки интерфейсов

При классическом подходе к проектированию пользовательских интерфейсов при предъявленных пользователями требованиях проектировщик создает макет будущего интерфейса с помощью так называемого прототипа, который графически представляет внешнюю форму интерфейса. Используя такую спецификацию дизайнер создает графический стиль продуктов, а разработчик его реализует.

У всех участников разработки есть своя зона ответственностей и компетенций. Все специалисты обмениваются результатами работы всех участников, как это происходит в соответствии с рисунком 2.

При выполнении исследований автор разработал информационную систему, предназначенную для решения задачи финансового анализа на предприятии – «analiz_FM» для финансового менеджера. При проектировании информационной системы был использован следующий программный продукт – Пакет Borland Delphi 7.0 [24]. Его основой является структура языка программирования – Object Pascal. Он считается универсальным и легко изучаемым языком программирования.

Проведем анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности по данным финансовых документов ТОО «Сауда», которое занимается поставкой продуктов из стран ближнего и дальнего зарубежья, на основе расчета таких ключевых показателей деятельности, как платежеспособность и ликвидность предприятия, финансовая устойчивость и рентабельность [6].

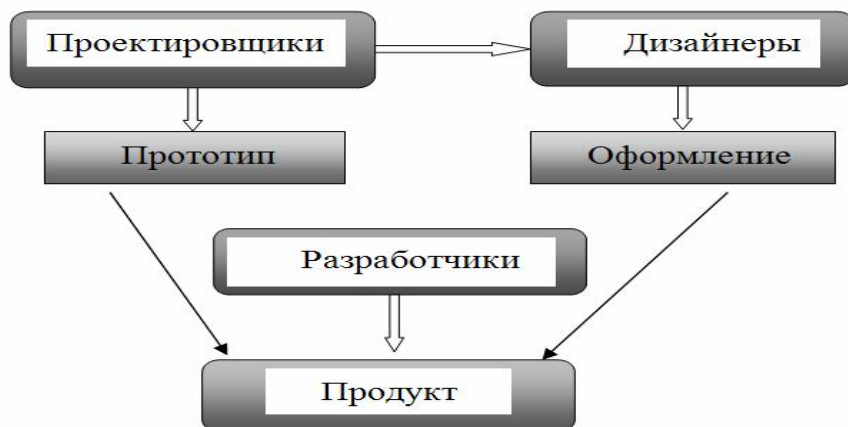


Рис. 2 – Потоки взаимодействия при проектировании пользовательских интерфейсов

К документам, на основе которых проводят финансовый анализ, относятся данные финансовой отчетности [7]. В Казахстане в соответствии со стандартами бухучета (КСБУ) №30 «Представление финансовой отчетности» в финансовую отчетность включаются следующие виды финансовой отчетности (Приложения к приказу Министра финансов РК от 23 мая 2007 года №184):

- Форма 1-я – это «Бухгалтерский баланс»;
- Форма 2-я – это «Отчет о прибылях и убытках»;
- Форма 3-я – это «Отчет о движении денег»;
- Форма 4-я – это «Отчет об изменениях в капитале»;
- Пояснительная записка.

База для данных «Активы и пассивы» файла akt_pas_2015 и akt_pas_2016 отражена в таблице 1.

Таблица 1. Описание входных данных

Показатели	Переменные	Тип	Показатели	Переменные	Тип
A1 Наиболее ликвидные активы	ak1	Integer	П1 Наиболее срочные обязательства	ps1	Integer
A2 Быстро реализуемые активы	ak2	Integer	П2 Краткосрочные пассивы	Ps2	Integer
A3 Медленно реализуемые активы	ak3	Integer	П3 Долгосрочные пассивы	Ps3	Integer
A4 Трудно реализуемые активы	ak4	Integer	П4 Постоянные пассивы или устойчивые	Ps4	Integer
Внеоборотные активы	vna	Integer	Итого всех обязательств	vso	Integer
Оборотные активы	obr	Integer	Итого капитала	kpt	Integer
Баланс	abl	Integer	Баланс	pbl	Integer

Коэффициенты ликвидности определяют уровень платежеспособности фирмы, возможность оплатить свои краткосрочные обязательства в отчетный период и дальше продолжить бесперебойную работу. Результаты ликвидности даны в таблице 2.

Таблица 2. Коэффициенты ликвидности ТОО «Сауда» за 2015-2016 гг.

№ п/п	Наименование	Коэффициенты ликвидности		Рекомендуемое значение
		2015 г.	2016 г.	
1.	Коэффициент общей (текущей) ликвидности	1,32	2,35	? 1,0 ? 2,0
2.	Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	1,06	2,005	? 0,2
3.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,74	1,6	? 0,2 ? 0,5
4.	Коэффициент мобильности активов (КА / Активы)	0,393	0,364	? 0,5
5.	Чистый оборотный капитал, тыс. тенге (КА – КО)	6844300	7112766 4	>0

По итогам коэффициентов абсолютной ликвидности за период 2015-2016 годы можно сказать, что в 2015 году компания может погасить 74% своих краткосрочных обязательств, а в 2016 году почти в 2 раза больше, т.е. 160%. Это свидетельствует об излишке денежных средств и об их омертвлении.

Результаты показали, что коэффициент критической ликвидности за рассматриваемый период увеличился почти в 2 раза. Это свидетельствует о благоприятных условиях для своевременного проведения расчетов с дебиторами и преобразование долгосрочной задолженности в денежные средства.

Значение коэффициентов текущей ликвидности в 2015 году составили 1,32 и 2,35 в 2016 году. Наблюдается рост на 56%, что говорит о возможности предприятия покрыть свои обязательства, мобилизовав все свои оборотные средства. Это связано с увеличением объема оборотных средств.

Таким образом, спроектированная программа позволяет финансовому аналитику провести расчеты показателей платежеспособности фирмы и изучить их динамику.

Литература

1. Гульязев А.К., Мишин В.А. Проектирование и дизайн пользовательского интерфейса. – СПб: КОРОНА-Принт, 2010.
2. Клименко С., Уразметов В. Графические интерфейсы и средства их разработки // <http://www.uniyar.ru> (дата обращения: 27.11.2016.)
3. Скопин И.Н. Разработка интерфейсов программных систем // Системная информатика. Выпуск №6, 2011. – С. 123-173.
4. Головач В.В., Дизайн пользовательского интерфейса. Электронный ресурс <http://uibook2.usethics.ru> (дата обращения: 27.11.2016.).
5. Торрес Р. Дж. Практическое руководство по проектированию и разработке пользовательского интерфейса. – М.: Вильямс, 2002.
6. Документы финансовой отчетности ТОО «Сауда».
7. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 19.03.2010 г.).



СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СЭД, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ НА РЫНКЕ КАЗАХСТАНА

Документооборот – это процесс движения документов с момента их создания или получения до момента исполнения или реализации, и, в конечном счете, – хранение, архивация или уничтожение, если документ не представляет определенной ценности.

Электронный документооборот – это единый механизм движения документов, созданных с помощью компьютерных средств, как правило, подписанных электронной цифровой подписью, а также способ обработки этих документов с помощью различных электронных носителей [1].

Электронный документооборот может быть применим в любой организации: и на малом предприятии, и в огромной корпорации или холдинге с разветвленной сетью филиалов. Он обладает целым рядом преимуществ [2].

Каждое предприятие представляет собой структуру. Чем больше предприятие, тем сложнее и запутанней становится ее структура. Чем сложнее структура, тем больше внутренних приказов, распоряжений, актов создается в предприятии. Все вышеперечисленные документы создают огромный поток движения бумаг в предприятии. В случае децентрализованности такого документооборота, отследить движение бумаг невозможно, следовательно, в фирме могут возникнуть серьезные проблемы. Централизовать бумажный документооборот можно, но это стоит очень дорого, так как необходимо содержать огромный штат сотрудников. Так же человеческий фактор позволяет скрыть от руководителя реальное положение дел в предприятии. Другой стороной вопроса управления крупным предприятием является отслеживание выполнения поручений, данных в приказах и распоряжениях. В случае наличия большого количества неструктурированных поручений сложно отследить и проверить выполнение. И пожар или прочая утеря документов может обернуться критическими потерями для предприятия. Таким образом использование бумажного документооборота для крупной фирмы является не верным управленческим решением.

Классический документооборот в средних и крупных предприятиях не является ключевым процессом производственной деятельности. При этом отсутствие автоматизации документооборота или неэффективная автоматизация съедает много времени у сотрудников на согласование и подписание документов. А вы представьте идеальную картину: сотрудник отправляет документ на согласование, и его руководитель за ноутбуком согласовывает документ находясь на совещании, директор департамента согласовывает на телефоне, находясь на деловой встрече, а директор подписывает документ на планшете в такси по дороге в аэропорт. А теперь задумайтесь, что это уже работает во многих компаниях и как это ускорило их деятельность.

В Казахстане рынок СЭД представлен следующими продуктами (формулировка и пунктуация взята с официальных сайтов продуктов и сохранена):

- 1С: Документооборот (Россия).
- Е1 Евфрат (Россия).
- Система электронного документооборота «Documentolog» (Казахстан).
- Единая система электронного документооборота государственных органов Республики Казахстан (ЕСЭДО) (Казахстан).
- Портальная система электронного документооборота «ТЕНГРИДОК» (Казахстан).
- Система электронного документооборота ARTA SYNERGY (Казахстан).

Сравнение будем делать по следующим критериям:

1. Удобство использования

2. Функциональность

3. Стоимость

Удобство использования

1С: Документооборот (Россия)

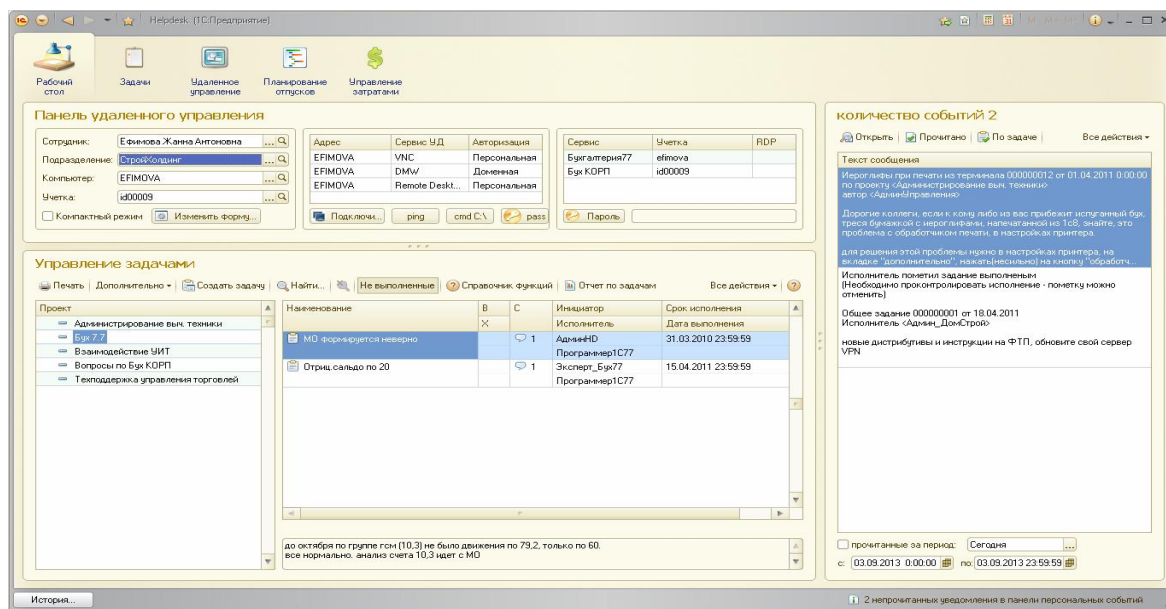


Рис. 1 – 1С: Документооборот «Рабочий стол»

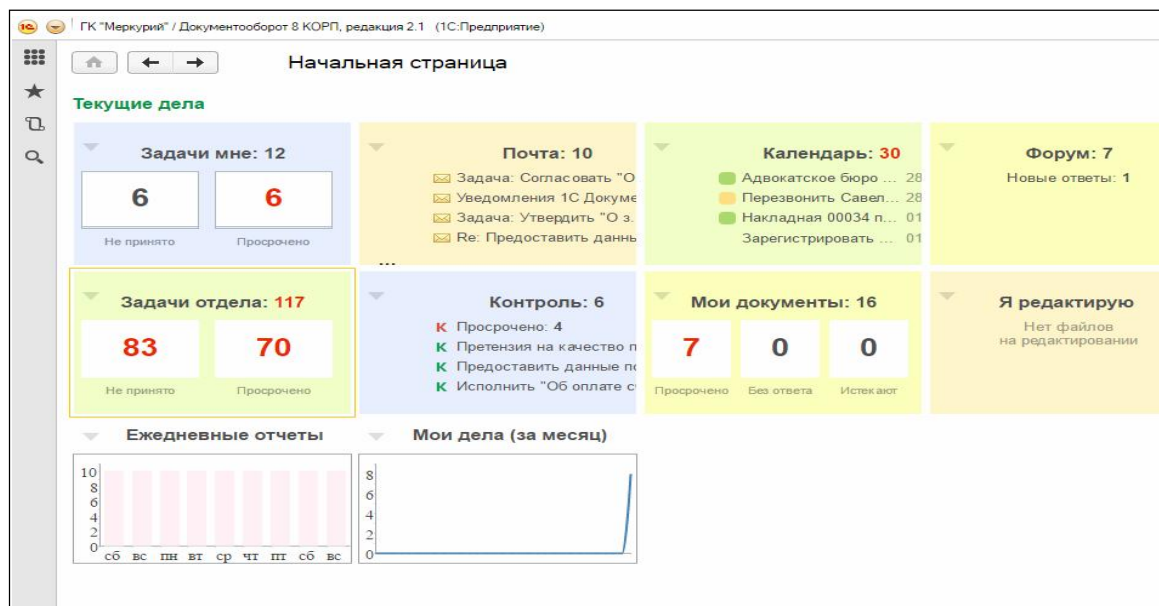


Рис. 2 – 1С: Документооборот «Начальная страница»

Впечатление: для меня как новичка в 1С интерфейс, показался очень откровенно очень сложным. При исполнении операций заметны временные задержки. В программной версии, нет возможности просмотреть приложенные файлы, их необходимо скачивать. Все операции в СЭД 1С: Документооборот сопровождаются открытием большого количества окон.

Е1 Евфрат (Россия)

Впечатление: во многом осмысленная система с классическим подходом к реализации документооборота (навигация по документам и задачам находится слева, отображение журнала и карточек документов – справа). Присутствует подсветка документов в зависимости от статуса. Все операции выполняются без ощутимых задержек. Бизнес-процесс маршрутов показался легким, к тому же есть опасение, так что построение сложных маршрутов не представляется возможным.

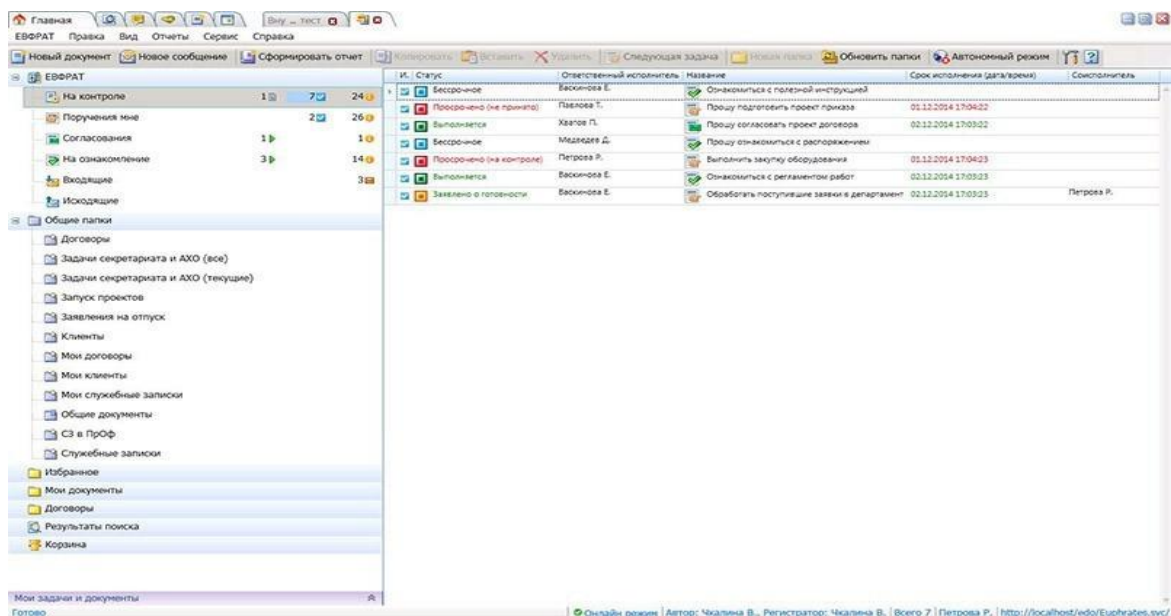


Рис. 3 – Е1 Евфрат (Россия) «Главная»

Система электронного документооборота «Documentolog» (Казахстан)

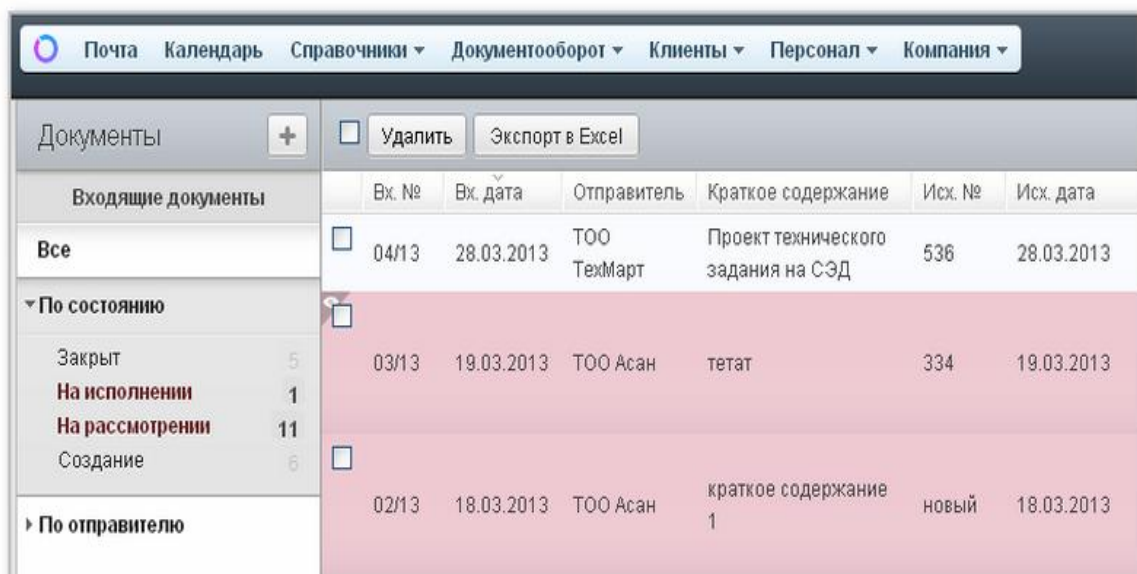


Рис. 4 – «Documentolog Журнал документов»

Впечатление: для отечественной разработки довольно неплохое начало. Documentolog имеет в своем функционале и портал. Ключевым отличием Documentolog является, по заявлению разработчиков то, что нет необходимости прикреплять документ к карточке, потому как карточка уже содержит поле для ввода содержимого документа. По скорости работы и выполнения операции СЭД Documentolog жалоб нет. Графический интерфейс воспринимается недоработанным – возможно необходимо включить в дело дизайнера, для того, чтобы этот момент не напрягал глаз.

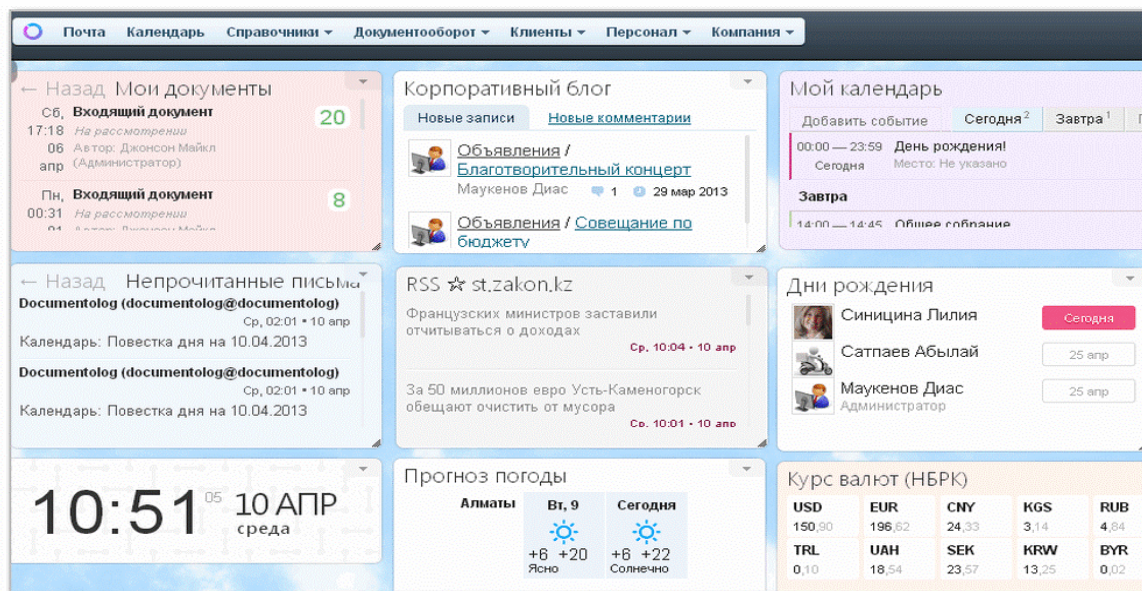


Рис. 5 – «Documentolog Портальная функциональность»

Единая система электронного документооборота государственных органов Республики Казахстан (ЕСЭДО).

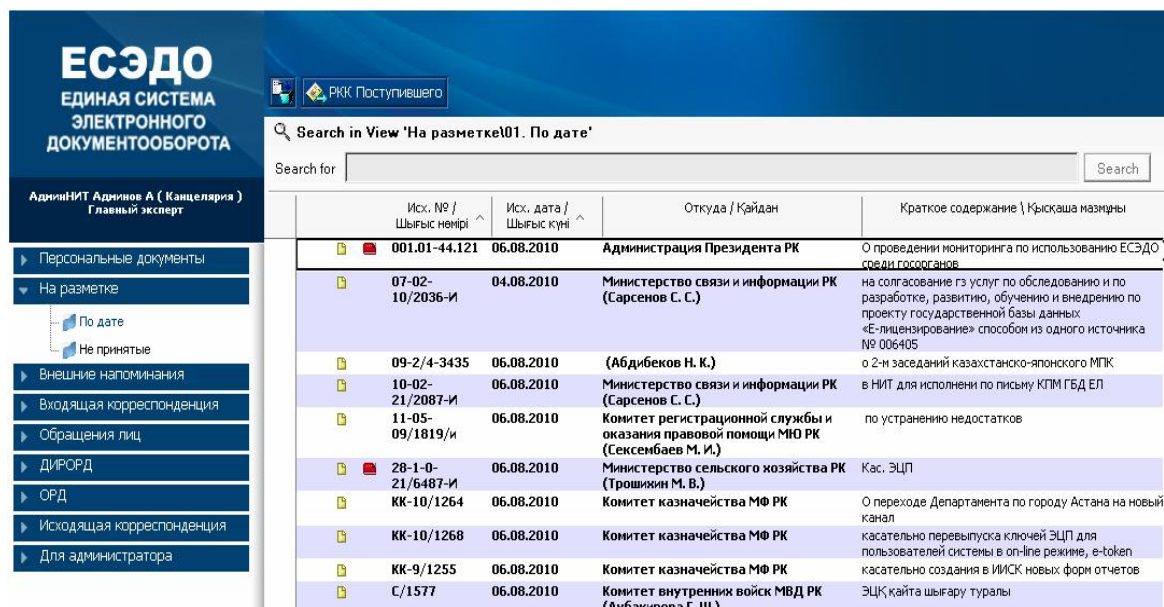


Рис. 6 – «ЕСЭДО Главная»

Впечатление: компания-разработчик ПО «IBM» когда-то отлично поработала в Казахстане и следствием является то, что по госзаказу разработана СЭД для автоматизации государственных органов, под брендом «ЕСЭДО». На сегодняшний день всевозможная негосударственная компания имеет возможность приобрести «ЕСЭДО». Графический интерфейс морально устаревший, крайне сложный.

Система электронного документооборота ARTA SYNERGY (Казахстан)

Впечатление: разработчик заявляет, что вы приобретаете платформу, которая может все (управление проектами, контентом и т.д.). При работе с web-версией платформы не возникает ощущения платформенности, а скорее возникает чувство наличия нескольких подсистем. Идея замечательная, но необходимо значительное наращивание функционала и гибкости. Ко всему прочему, в платформе присутствует раздел «Хранилище», что напоминает некое подобие виртуального облака, очень удобно и практично, учитывая какое количество документов крутится в фирмах на сегодняшний день. Интерфейс очень практичный и легкий для понимания. Скорость выполнения команд, меня, как пользователя вполне удовлетворяет. Особых задержек не заметил. Synergy имеет в своем распоряжении мобильное приложение, что очень удобно, при возникновении каких-либо деловых встреч или непредвиденных ситуации, когда необходимо срочно согласовать или ознакомиться с каким-либо документом.

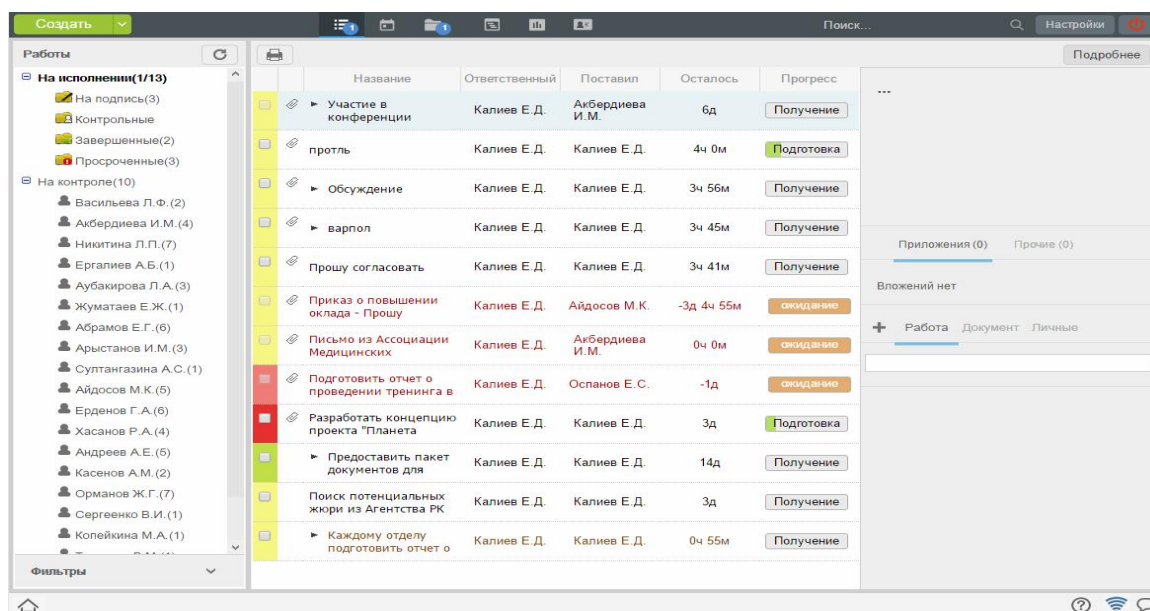


Рис. 7 – «ARTA SYNERGY Потоки работ»

Функциональность

Таблица 1. Сравнение функциональности СЭД [3]

Функциональное требование	1С: Документооборот	Е1 Евфрат	Documentolog	ЕСЭДО	ARTA SYNERGY
1	2	3	4	5	6
Наличие полнофункционального web-интерфейса для рабочих мест: пользователя	Нет	Нет	Да	Нет	Да
администратора	Нет	Нет	Да	Нет	Да

1	2	3	4	5	6
Интеграция с SharePoint	Да	Да	Да	Да	Да
Встроенный «конструктор форм», для самостоят. создания форм заявок и печатных форм документов посредством пользовательского интерфейса	Да	Да	Да	Да	Да
Встроенный инструмент «ВРМ» для настройки маршрута процессов посредством пользовательского интерфейса	Да	Да	Да	Да	Да
Встроенный «конструктор отчетов», для формирования отчетности посредством пользовательского интерфейса	Да	Да	Да	Да	Да
Поддержка электронных подписей	Да	Да	Да	Да	Да
Возможность управления электронными документами (создание и хранение различных документов(форм), аттачей к ним, поддержка жизненного цикла документов, назначение прав доступа, ведение истории работы, различные виды поиска и навигации)	Да	Да	Да	Да	Да
Возможность управления процессами (поддержка процессов согласования и обработки документов, выдача заданий и контроль их исполнения, обеспечение взаимодействия между сотрудниками в ходе бизнес-процессов);	Да	Да	Да	Да	Да
Ведение канцелярии (ведение номенклатуры дел, рассылка и контроль местонахождения бумажных документов, организация обмена электронными документами с электронной цифровой подписью (ЭЦП) и т.д.);	Да	Да	Да	Да	Да
Руководство администратора	Да	Да	Да	Да	Да
Руководство пользователя	Да	Да	Да	Да	Да
Руководство разработчика	Да	Да	Да	Да	Да
Обучение сотрудников (администратора, пользователя и разработчика) работе с системой в рамках внедрения системы	Да	Да	Да	Да	Да
Мобильные приложения Android, iOS	Да	Нет	Да	Нет	Да

1	2	3	4	5	6
Дни рождения, новости, объявления	Да	Да	Да	Да	Да
Графики работ, табель учета времени, учетные ведомости, календарь праздничных и выходных дней	Нет	Нет	Нет	Да	Да
CRM	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Постановка целей	Нет	Нет	Нет	Да	Да
Управление проектами	Нет	Нет	Нет	Да	Да
Кадровый учет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Заявки	Нет	Нет	Да	Нет	Да

Стоимость

Стоимость лицензий, услуг внедрения, обучения и технической поддержки, в тенге [3]

Таблица 2. «Стоимость СЭД»

Товар/услуга	1С: Документооборот	E1 Евфрат	Documentolog	ЕСЭДО	ARTA SYNERGY
Лицензирование 100 рабочих мест	2 572 000	2 560 000	4 000 000	Не применимо	Нет информации
Техническое задание	750 000	1 695 000	550 000		
Внедрение	750 000	3 770 000	2 600 000		
Обучение (пользователи + технические специалисты)	132 500	412 500	468 000		
Техническая поддержка в теч. 12 месяцев	280 000	858 000	1 750 000		
Итого:	4 484 500	9 295 500	9 368 000		

Литература

1. klerk – Народная бухгалтерская энциклопедия // <http://www.klerk.ru/buh/articles/395047/>
2. DOCFLOW <http://www.docflow.ru/edu/glossary/detail.php?ID=27946>
3. Хабрахабр – СЭД в Казахстане, статистика и анализ// https://habrahabr.ru/post/309984/#_ftn4



УДК: 339.924(002.6)

К.М. Муратов, магистрант специальности «Информационные системы»

Научный руководитель: **С.Б. Байзаков**, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

ИНТЕГРАЦИЯ ВИРТУАЛЬНОГО ШЛЕМА «OCULUSRIFTDK2»

В информационном веке, технологии предоставления информации меняют свои стандарты, и выбор самого эффективного из них для подготовки специалистов Республики Казахстан является актуальной задачей.

Для быстрого создания общего понимания об изучаемом объекте между слушателем и мастером необходимо применять макет.

Но по причине частого, динамического изменения направления развития технического прогресса, еще вчера освоенная специальность и приобретенные прототипы уже сегодня могут потерять свою ценность, и морально устаревшие макеты не окупают вложенные средства.

Обеспечить практическим обучением студентов и специалистов всех регионов РКв краткие сроки мешает также разный уровень подготовленности, важно чтобы обучаемый понимал общую структуру получаемого знания заранее.

Поэтому целесообразно для обучения применение виртуальных 3Д макетов, которые не требуют специального персонала для перемещения, сборки, ресурсов для поддержания рабочего состояния и площади для хранения. Универсальность обеспечивает представление на экранах от проекционных залов до переносных устройств и шлемов виртуальных шлемов, а интерактивность позволит построение и навигацию между деталями объекта в одном окне.

Объектом исследования является изучение динамики и направления развития обучающих программ

Целью работы является выбор актуального компьютерного языка, редакторов а также изучение основных проблем нынешних обучающих программ и предложение методов решения, создания действующего образца отечественной программы.

Краткосрочный проект – каждые 6 месяцев завершенная программа для специальности транспортной техники.

Долгосрочный проект – 3 года, для создания виртуального макета участка, станции для специальности организации перевозок.

Особенность методики заключается в обнаружении наиболее эффективных модульных структур и программы в процессе экспериментальной, подконтрольной эксплуатации и в дальнейшем внедрении обнаруженных технологии.

В начальном этапе, для получения концептуального образца, учитывались рекомендации пользователя для создания дизайна интерфейса, дорожной карты разработки, модульной структуры (тексты, графика, методические разработки) и специфики дисциплины.

Для сокращения процесса разработки необходимо выбрать программы с возможностью запуска в реальном времени обеспечивающие изменение в процессе разработки. Далее экспортировать готовый продукт на профессиональный движок.

Для экспериментальных работ выбран движок BlenderGameEngine.

Взаимодействие программы с пользователем осуществляется с помощью скриптов написанных на языке Python и привязанных к контроллеру в LogicEditor программы Blender 3D.

Для привязки необходимо добавить сенсор «Always» и привязать к контроллеру «Python» в окне контроллера выбрать исходный код «vr.py».

В настройках рендера игры необходимо выбрать «Stereo» и «Sidebyside»

Угол обзора камеры необходимо выставить 110 градусов.

Нижеуказанные заметки важны для настройки рук «leapmotion»:

Строка 5 «`DIRECTION_FINGER = Vector((1,0,0))`» – матрица настройки направления пальцев

Строка 9 «`DIRECTION_PALM = Vector((0,0,-1))`» – матрица настройки направления ладони

Строка 14 «`SCALE_LEAP_2_BGE = 1/20`» – настройка размеров рук относительно окружающего мира. Чем больше делитель, тем меньше руки.

Строка 17 «`INTERMEDIATE_FINGER_SIZE = 30`» – расстояние между ладонью и пальцами

Строка 24 «`position = Vector((leapPosition[ 0], leapPosition[ 1], leapPosition[ 2]))*SCALE_LEAP_2_BGE`» – матрица, контролирующая координаты позиции рук

Строка 25 «`direction = Vector((leapDirection[0], leapDirection[1], leapDirection[2])).normalized()`» – матрица, контролирующая координаты направление рук

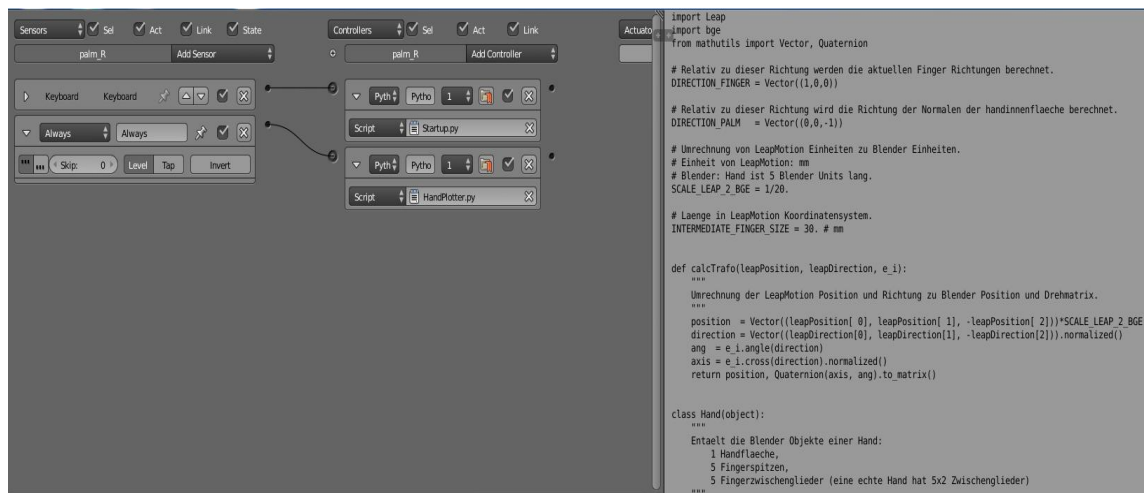


Рис. 1 – Исходный код взаимодействия с «leapmotion» привязывается таким же образом

Далее в настройках «Physics» пальцев необходимо указать «Static» и «Actor».

В настройках «Physics» кнопки необходимо указать «Sensor», в LogicEditor добавить сенсор «Near». Эти настройки обеспечат выполнение команд при приближении пальцев к кнопкам.

Движок «BlenderGameEngine» работает оптимально при наличии во व्यूपорте моделей, общее количество которых не превышает 10000 полигонов.

Подключение виртуального шлема, расчет жестов рук оказывает дополнительную нагрузку, которая может привести к снижению количества кадров в секунду.

Поэтому в настройках «Render» отключить «Lights», «Shaders», «Shadows», «Environment lighting», «Ramps», «Nodes».

Так как мы собираемся изучать в программе только анимацию сборки и разборки, в настройках «Physics», выбрать «Nocollision» для всех моделей.

В настройках камеры снизить расстояние дальности обработки в «Clipping».

Для оптимизации движка необходимо также применить нижеуказанные технологии.

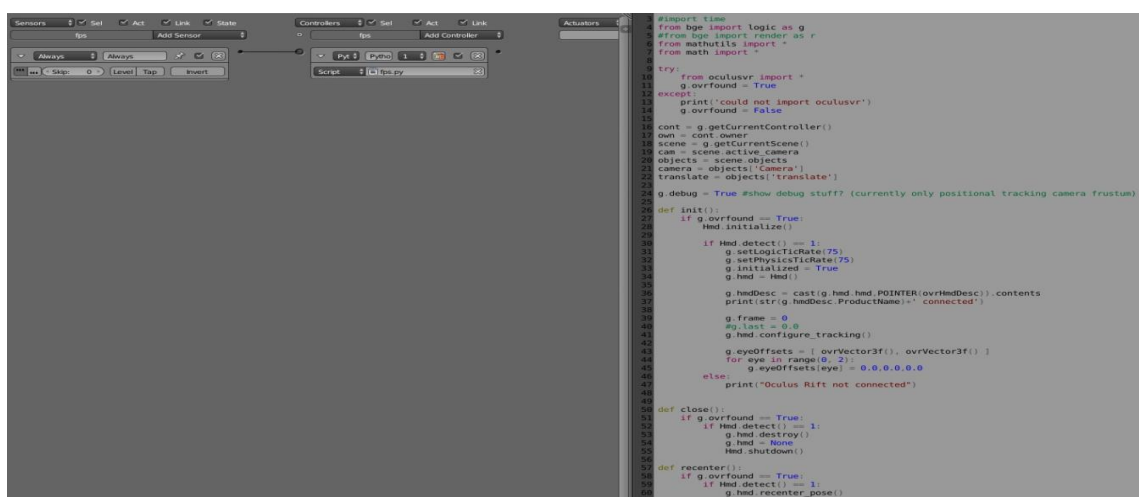


Рис. 2 – Backfaceculling – технология, позволяющая не обрабатывать процессору невидимых сторон сетки моделей

Levelofdetails – это метод снижения сложности рендеринга кадра, уменьшения общего количества полигонов, текстур и иных ресурсов в сцене, общее снижение ее сложности. Простой пример: основная модель персонажа состоит из 10000 полигонов. В тех случаях, когда в обрабатываемой сцене он расположен близко к камере, важно, чтобы использовались все полигоны, но на очень большом расстоянии от камеры в итоговом изображении он будет занимать лишь несколько пикселей, и смысла в обработке всех 10000 полигонов нет никакого. Возможно, в этом случае будет достаточно сотни полигонов, а то и пары штук и специально подготовленной текстуры для примерно такого же отображения модели. Соответственно, на средних расстояниях имеет смысл использовать модель, состоящую из количества треугольников большего, чем у самой простой модели, и меньшего, чем у наиболее сложной.

Метод LOD обычно используется при моделировании и рендеринге трехмерных сцен, с использованием нескольких уровней сложности для объектов, пропорционально расстоянию от них до камеры. Метод часто используется разработчиками игр для снижения количества полигонов в сцене и для улучшения производительности. При близком расположении к камере используются модели с максимумом деталей (количество треугольников, размер текстур, сложность текстурирования), для максимально возможного качества картинки и наоборот, при удалении моделей от камеры используются модели с меньшим количеством треугольников – для увеличения скорости рендеринга. Изменение сложности, в частности, количества треугольников в модели, может происходить автоматически на основе одной 3D модели максимальной сложности, а может – на основе нескольких заранее подготовленных моделей с разным уровнем детализации. Используя модели с меньшей детализацией для разных расстояний, расчетная сложность рендеринга снижается, почти не ухудшая общую детализацию изображения.

Метод особенно эффективен, если количество объектов в сцене велико, и они расположены на разных расстояниях от камеры.

MIP-текстурирование (англ. MIP mapping) – метод текстурирования, использующий несколько копий одной текстуры с разной детализацией. Название происходит от лат. multum in parvo – «много в малом».

Изображение лучше всего выглядит, когда детализация текстуры близка к разрешению экрана. Если разрешение экрана высокое (текстура слишком маленькая/объект очень близко), получается размытое изображение. Если же разрешение текстуры слишком высокое (текстура слишком велика/объект очень далеко), получаем случайные пиксели – а значит, потерю мелких деталей, муар, мерцание и большой процент кэш-промахов. Получается, что лучше иметь несколько текстур разной детализации и накладывать на объект ту, которая наиболее подходит в данной ситуации.

В компьютерных играх главной целью MIP-текстурирования является не улучшение качества, а повышение скорости отрисовки объектов. Технология заключается в том, что удаленные объекты обтягиваются уменьшенными текстурами, и соответственно, уменьшается время отрисовки каждого полигона. В отдельных случаях прирост в скорости текстурирования может увеличиваться в тысячи, а скорость вывода всей сцены на экран – в десятки раз.

Многие современные компьютерные игры позволяют пользователю вручную установить качество текстурирования, в настройках, сделав выбор между производительностью и качеством. В случае установки «низкого» качества текстур, вместо оригинальных текстур игра будет использовать их мипмэпы.

Концептуальный образец был смоделирован в Blender 3D, и собран на движке BlenderGame Engine,

Настроена возможность подключения устройства «Leapmotion» для управления программой жестами рук а также вывод на экран виртуального шлема «OculusriftDK2».

Далее планируется экспортирование игры в движок UnrealEngine 4.

Литература

1. Электронный ресурс// www.blender.org

2. Электронный ресурс// <https://github.com/martinsb>
3. Электронный ресурс// http://www.magben.de/?h1=3d&h2=leap_motion_hand
4. Электронный ресурс// www.sixence.com
5. Электронный ресурс// www.python.com
6. Электронный ресурс// www.leapmotion.com
7. Электронный ресурс// www.oculus.com



УДК: 517:004.7(334)

Ә.Б. Мырзахмет, магистрант специальности «Информационные системы»

Научный руководитель: **Г.Ж. Шуйтенов**, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕТЕВОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается методика анализа эффективности стеков протоколов локальных сетей. В качестве примера приведем банковские информационные системы (БИС), с большим числом подсистем, таких как автоматизированные системы обслуживания клиентов, центральные вычислительные комплексы и т.п.

Чтобы повысить конкурентоспособность всей БИС нужно увеличивать эффективность работы составляющих компонентов, например, перед локальными сетями ставится задача, в настройке стека протоколов выбора ее структуры и параметров. Обычно проблемы появляются в системах, работающих длительное время. Это происходит от того, что выбираемые технологии должны быть перспективными, в тоже время совместимы с парком имеющегося оборудования. Для выполнения основных бизнес-функций в соответствии с задачей исследования данная методика позволяет провести анализ сетевой среды для нахождения оптимального набора сетевых протоколов локальной сети. Метод учитывает как теоретическую, так и экспериментальную составляющие для достижения результата. Отражающая комплексную оценку стеков протоколов локальных сетей, результаты исследования сводятся в таблицу эффективности наборов протоколов для удобства практического использования [1].

Необходимо решить задачу выбора нужного набора показателей оценки эффективности сетевых протоколов (стоимость внедрения выбранного решения, перспективность сетевой архитектуры, производительность и др.) для внедрения профиля открытой БИС филиала. Бывает что, учитывать необходимые показатели сложно или зачастую бесполезно. Следовательно нужно на начальном этапе определить набор показателей, отражающих основные аспекты поставленной задачи.

Рассмотрим эти показатели с точек зрения классификации для удобства дальнейшего анализа:

- 1) методика анализа (качественная и количественная);
- 2) последовательность анализа (зависимая и независимая);
- 3) заинтересованность определенной групп лиц (техническая и экономическая).

Необходимо определить отношение рассматриваемого показателя к разряду количественных или качественных для выбора методики анализа. Математические способы анализа применяют в основном при исследовании количественных показателей. Качественные показатели применяют в экспертных методах оценки. Необходимо учитывать факторы, оказывающие влияние на результат анализа при подготовке к проведению исследования определенного показателя. Например, Последовательность проводимых исследований должна учитывать влияние этой зависимости на конечный результат, если показатель А зависит от показателей Б и С.

Различными группами лиц используются результаты анализа. Для администраторов, интеграторов и конечных пользователей представляют интерес технические показатели. Для финан-

систов и руководителей различного уровня предназначены экономические показатели.

В зависимости от этапа жизненного цикла всего проекта необходимо учитывать, что значения показателей могут меняться: проект архитектуры, разработки требований, закупки аппаратного и программного обеспечения, проверки, установки, тестирования, настройки, ввода в эксплуатацию, сопровождения и утилизации.

Таким образом, модернизация или выявления оптимального решения построения сетевой среды является сложной многокритериальной задачей. С научной точки зрения делает результаты исследование интересным использование общепризнанных методов анализа (международных, национальных и корпоративных).

Как показал анкетный опрос руководителей подразделений различных уровней и направлений, а также предварительный анализ решений задач оптимизации сетевых структур, что для банковской среды наиболее важными являются следующие показатели:

- 1) $\omega_1 = I$ – избыточность – показатель эффективности использования пропускной способности сети;
- 2) $\omega_2 = C$ – производительность – показатель эффективности работы сети при различных нагрузках;
- 3) $\omega_3 = L$ – нагрузка на оборудование – показатель сложности реализации протоколов, входящих в стек;
- 4) $\omega_4 = \Phi$ – стоимость решения – показатель эффективности финансовых вложений;
- 5) $\omega_5 = A$ – перспективность – показатель возможности масштабирования и развития данного решения.

Техническими показателями являются первые три, экономическую эффективность затрачиваемых средств отражает четвертый показатель. Для отражения возможности дальнейшего развития и применения рассматриваемых технологий вводится впервые метод расчета показателя перспективности.

Максимальный вес имеют пять перечисленных показателей при комплексной оценке, по предварительной оценке остальные возможные показатели значительного влияния не оказывают. Разберем подробно методики оценки основных показателей [2].

Данный показатель позволяет определить эффективность использования пропускной способности сети. Для этого необходимо найти служебной информации в общем объеме передаваемого трафика или отношение непроизводительных затрат. К служебной информации относятся маркеры, заголовки различных уровней, служебные сообщения и тому подобное.

Для определения общего объема передаваемого трафика ($V_{\text{общ.}}$) при проведении практических исследований, наиболее эффективно использовать аппаратный сетевой снифер подключенный в локальный сегмент. Проводить измерения следует методом прямых измерений на физическом уровне [3].

Методом косвенных оценок следует проводить оценку объема служебного трафика. Для получения объема служебной информации, нужна знать размер передаваемого трафика $V_{\text{общ.}}$. И размер полезных данных $V_{\text{пол.}}$.

$$V_{\text{служ.}} = V_{\text{общ.}} - V_{\text{пол.}} \quad (1)$$

Таким образом, избыточность определяется по формуле:

$$I = \frac{V_{\text{общ.}} - V_{\text{пол.}}}{V_{\text{общ.}}} \quad (2)$$

Критерием производительности сети является скорость передачи информации по сети. Теоретически производительность вычисляется на канальном уровне и определяется путем анализа алгоритма работы технологии. При проведении эксперимента в качестве промежуточного результата берется время задержки при передаче информации по сети. Для ее определения применяется метод средневзвешенных оценок, описанный в работе. Средневзвешенный критерий представляет

собой сумму времен реакции всех или некоторых узлов при взаимодействии со всеми или некоторыми серверами сети по определенному сервису, то есть сумму вида

$$T_{\text{общ.}} = \sum_i \sum_j T_{ij} / (n \cdot m), \quad (3)$$

где T_{ij} – время реакции i -го клиента при обращении к j -му серверу;

n – число клиентов;

m – число серверов. В нашем случае иерархическая схема работы банковского комплекса упрощает вышеуказанное уравнение:

$$T_{\text{зад.}} = \sum_i T_i / n. \quad (4)$$

Для окончательного расчета производительности конечного решения необходимо учесть объем переданной информации:

$$C = T_{\text{зад.}} / V, \quad (5)$$

где C – производительность данного решения, а V – объем передаваемой информации.

Так как в конечном итоге потребителю важно общая производительность, а не производительность отдельных компонентов, тестирование следует проводить на уровне приложений, изменяя реакцию составляющих нижележащих уровней (протоколов).

Для целей проведения подобного рода экспериментов существует большое число программных и аппаратных средств. Однако большинство этих средств обладают следующими недостатками:

- являются дорогостоящими;
- позволяют работать с ограниченным набором протоколов;
- не позволяют производить оценку всего стека протоколов.

В этой связи для целей тестирования наиболее предпочтительно использовать те программные комплексы, которые будут использоваться в реальных условиях. Однако, т.к. в конечном итоге интересен не каждый отдельный результат прямых измерений, а их сравнение, то в целях измерения времени реакции системы достаточно использовать набор скриптов (JavaScript), позволяющий решить следующие задачи: 1) автоматизация тестирования с использованием реальных задач; 2) обеспечение переносимости (кроссплатформенности); 3) простота реализации.

Несмотря на значительные погрешности измерений, связанные с реализацией скриптов, результаты можно считать достоверными, так как при тестировании ставится задача сравнения уровней производительности, а не нахождения его абсолютного значения. Таким образом, применение скриптов является наиболее подходящим способом оценки уровня производительности.

Суть эксперимента состоит в нахождении времени осуществления сетевой операции передачи файлов для различных комбинаций протоколов и количества рабочих станций

При проведении теоретических исследований применяются сведения, предоставляемые поставщиком решения к качеству минимальных требований к оборудованию. Для определения значения данного показателя в процессе проведения эксперимента обычно используются количество используемой оперативной памяти и оценки нагрузки на процессор системы. В данном случае будем использовать метод прямых измерений. Данный метод описан в большинстве книг и статей по сопровождению операционных систем [3].

Методика состоит в том, чтобы определить количество аппаратных ресурсов, требуемых для поддержки стека протоколов при проведении сетевой операции. При этом измерения проводятся средствами утилиты Performance, входящей в состав Microsoft Windows 2012 Server или аналогичного программного модуля в используемой операционной системе. В качестве измеряемых характеристик используются следующие счетчики: % ProcessorTime, % CommittedBytesInUse. Все измерения проводятся на центральной системе.

Перед началом эксперимента измеряются использование памяти при копировании исходных

данных между двумя локальными дисками: $PT_{нач.}$, $MU_{нач.}$ и средние состояние счетчиков загрузки процессора. Для этого ежесекундно снимаются показания данных счетчиков во время процедуры копирования. Показатель среднего значения за период снимается по завершении процесса копирования.

В процессе измерения эксперимента средние значения выбранных показателей измеряются аналогичным образом: $PT_{эксп.}$, $MU_{эксп.}$.

Результатом эксперимента будет нахождение разницы начальных и экспериментальных значений PT , MU , отражающих влияние стека протоколов на характер изменения нагрузки на оборудование:

$$PT = PT_{эксп.} - PT_{нач.} \quad (6)$$

$$MU = MU_{эксп.} - MU_{нач.} \quad (7)$$

Так как перечисленные показатели имеют различную суть. Для нахождения значения показателя нагрузки на оборудование необходимо привести значения параметров нагрузки на процессор и использования памяти к безразмерной величине. После этого необходимо провести расчет самого параметра нагрузки на оборудование L :

$$L = (P^* + M^*) / 2, \quad (8)$$

где P^* и M^* – значения нагрузки на процессор и использования памяти, приведенные к безразмерной величине.

Обычно для оценки этого показателя применяется показатель стоимости одного подключения, включая стоимость сетеобразующего оборудования и программного обеспечения. Значения этого показателя вычисляется путем проведения рыночных исследований и определения средней стоимости с указанием времени проведения исследований [4].

В качестве критериев следует использовать показатели стоимости следующих компонентов:

- 1) сетевого адаптера $\Phi_{НА}$;
- 2) одного порта концентратора или коммутатора Φ_{HIS} ;
- 3) настройки одного сетевого подключения, включая прокладку кабеля, настройку оборудования и установку программного обеспечения на конечные хосты $\Phi_{наст.}$.

Для нахождения каждого значения применим среднеарифметическую оценку для нескольких вариантов.

Конечным результатом для каждого набора стеков протоколов будет сумма значений перечисленных показателей:

$$\Phi = \Phi_{CA} + \Phi_{HIS} + \Phi_{наст.} \quad (9)$$

Таким образом, в данной статье рассмотрена методика оценки эффективности стеков протоколов локальных сетей, учитывающая как техническую составляющую оценки стеков сетевых решений, так и экономическую. Выбор набора показателей и методик их измерений является сложной научно-технической задачей, что позволяет реализовать следующие важнейшие требования к конечному решению: обеспечение масштабируемости, необходимого уровня перспективности используемых технологий, а также согласование протоколов на различных уровнях системы.

Литература

1. Хогдал Дж. Скотт. Анализ и диагностика компьютерных сетей. – М.: Изд. Лори. – 2001.
2. Таненбаум Э. Компьютерные сети. – СПб.: Питер, 2002. – С. 36-46.
3. Олифер Н.А., Олифер В.Г. и др. Стратегическое планирование сетей масштаба предприятия. Центр



УДК: 001.12:62(001)

К.К. Нугербеков, магистрант специальности «Информационные системы»

Научный руководитель: **Н.Н. Демидчик**, к.т.н., доцент

КазУЭФМТ

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

Разработка интеллектуальных систем распознавания данных становится все более актуальной по мере развития интернета вещей и стремительного увеличения количества информации, которую собирают и которой обмениваются устройства: от камер систем безопасности до спутников, производящих съемку поверхности Земли. Однако анализ этой информации и последующее принятие решений пока остается за человеком: в силу естественных ограничений он не может быстро обрабатывать большие объемы данных и поэтому остается «узким местом» в процессе сбора и управления информацией.

Стремительное развитие технических средств мониторинга приводит к быстрому росту объемов данных. Одна из ключевых тенденций – повышение информационных возможностей сенсоров устройств (в том числе их чувствительности и радиометрической точности): беспилотный летательный аппарат за 15 минут полета формирует гигабайты данных, а объем информации, которую собирают некоторые метеорологические измерительные приборы, превышает 100 Гб в сутки.

Существующие автоматизированные средства тематической обработки информации используются в работе как вновь поступившую информацию (конкретное изображение, которое нужно распознать), так и релевантные данные, накопленные, например, в ходе предшествующих наблюдений. Как правило, сбор визуальных данных и их первичная обработка осуществляются автоматически, но затем полученную информацию все же анализирует человек-оператор.

Интеллектуальные задачи обработки информации предполагают, что при их решении человек задействует способности по распознаванию угроз, которые сформировались у него в ходе эволюции. Для того, чтобы автоматизировать эти процессы, нужно классифицировать задачи, которые пока может решать только человек, как можно более полно описать и охарактеризовать возможности человека-оператора при их решении, а затем составить соответствующие требования к автоматическим средствам тематической обработки информации. Сегодня очень активно ведутся разработки интеллектуальных технологий обработки визуальной информации, например, поступающей с камер видеонаблюдения, так как человеческого ресурса не хватает для обработки больших объемов данных.

Для разработки интеллектуальных задач используются технологии машинного обучения.

Машинное обучение – это раздел искусственного интеллекта, который имеет инструменты математической статистики, дискретного анализа, теории вероятности, и извлекающий знания из данных. Использование термина «машинное обучение» одним из первых применил изобретатель А.Л. Самуэль в 1959 г., который написал компьютерную игру шашки. Обучением Самуэль представлял как поведение машины, которое в нее не было заложено. Более точное определение появилось намного позже. Его дал Митчел и оно звучало так: компьютерная программа обучается на основе опыта E по отношению к некоторому классу задач T и меры качества P , если качество

решения задач из T , измеренное на основе P , улучшается с приобретением опыта E .

Технологии машинного обучения связаны с развитием одноименной научной дисциплины, которая возникла еще в конце 1950-х гг. Она исследовала создание и исследование компьютерных моделей и алгоритмов, способных к «самообучению» на основе поступающей информации. Эти технологии во многом схожи с обычными методами анализа данных, но ключевое отличие заключается в процессе «обучения», которого нет в классическом статистическом анализе. Используя технологию обучения алгоритма, мы предполагаем, что данные однородны, то есть во всех выборках (подмножествах) данных проявляются одни и те же зависимости между атрибутами, а распределение значений атрибутов не изменяет своего характера на множестве входных данных. В итоге мы «обучаем» некий алгоритм, который впоследствии может быть применен, без дополнительных ресурсоемких вычислений, к новым наборам данных.

Таким образом, с помощью машинного обучения можно «научить» алгоритм верно сопоставлять набор входных параметров и соответствующий результат. При этом алгоритм не программируют заранее, какой результат выводить при поступлении тех или иных данных, а именно обучают в процессе.

Обучение алгоритма, в зависимости от особенностей задач и технологий, может представлять собой четко выделяемый, ограниченный во времени этап, а может быть бесконечным процессом (онлайн обучение). В случае бесконечного процесса необходимо определить некий уровень эволюции алгоритма, позволяющую сказать о степени «обучения» и что с данного момента он способен производить с заданной точностью корректное соответствие выходного результата входным параметрам.

В связи с тем, что машинное обучение образовалось в результате разделения науки о нейронных сетях на виды топологий архитектуры сетей и методы обучения сетей, а также вобрала в себя методы математической статистики, то указанные в статье способы машинного обучения исходят из нейронных сетей. То есть базовые виды нейронных сетей, такие как персептрон и многослойный персептрон (а также их модификации) могут обучаться как с учителем, без учителя, активно, и с подкреплением. Но некоторые нейронные сети и большинство статистических методов можно отнести только к одному из способов обучения. Поэтому если нужно классифицировать методы машинного обучения в зависимости от способа обучения, то, касательно нейронных сетей, некорректно их относить к определенному виду, а правильнее классифицировать алгоритмы обучения нейронных сетей.

1. Обучение с учителем – для каждого прецедента задается пара «ситуация, требуемое решение»:

1.1 Метод коррекции ошибки.

1.2 Метод обратного распространения ошибки.

2. Обучение без учителя – для каждого прецедента задается только «ситуация», требуется сгруппировать объекты в кластеры, используя данные о попарном сходстве объектов, и/или понизить размерность данных.

Существуют следующие подходы или алгоритмы для решения задач машинного обучения:

- линейная регрессия;
- метод ближайших соседей;
- машина опорных векторов;
- нейронные сети;
- деревья решений;
- бустинг (Ada Boosting, Random Forest);
- кластеризация.

На сегодняшний день машинное обучение имеет многочисленные сферы приложения, такие, как распознавание речи, компьютерное зрение, обработка естественных языков и компьютерная лингвистика, медицинская диагностика, биоинформатика, финансовые приложения, техническая диагностика, интеллектуальные игры, поиск и рубрикация текстов, экспертные системы и др.

Благодаря ряду успешных проектов, в результате которых были созданы такие известные сегодня продукты, как алгоритм рекомендаций Cinematch от крупнейшего дистрибутора медиа-кон-

тента Netflix, алгоритм ранжирования Pagerank от корпорации Google, библиотека алгоритмов обработки изображений («компьютерного зрения») с открытым программным кодом OpenCV, технологии машинного обучения стали чрезвычайно популярными.

Наличие доступной методологии, удобных инструментов стимулировала творческую фантазию разработчиков к решению самых разнообразных и сложных задач с применением методов машинного обучения. Методы МО, благодаря масштабному распространению информационно-коммуникационных технологий, давно вошли в повседневную жизнь интернет-пользователей. Алгоритмы машинного обучения, например, уже лет десять помогают фильтровать нежелательную электронную корреспонденцию (спам).

Среди задач, с которыми успешно справляются алгоритмы МО, можно назвать, например, идентификацию взлома аккаунтов пользователя (осуществляется на основании сравнения шаблонов (паттернов) поведения обычных зарегистрированных пользователей и пользователей, чьи аккаунты были скомпрометированы) или интернет-сервис, задачей которого является соединение заказчика и исполнителя (всевозможные биржи товаров и услуг). Еще один пример: создание контекстной рекламы (автоматическое формирование рекламных объявлений с учетом контекста открытой интернет-страницы, анализа пользовательской активности, обработки истории потребления контента и пр.). Прибыль в таких проектах извлекается из процента с продаж услуг/товаров с соответствующими финансовыми гарантиями и поддержкой центра урегулирования конфликтов. Интернет-биржа не заинтересована в установлении прямых контактов между покупателем и продавцом, когда ресурс используется как площадка для объявлений, а сами транзакции проводятся «на стороне». Для профилактики такого рода эксцессов с помощью алгоритмов МО интернет-биржа отслеживает все коммуникации и в случае выявления подозрительных сообщений/шаблонов вмешивается в процесс.

Следующим шагом в распространении алгоритмов МО стало создание платформ SaaS (от англ. software as a service – «программное обеспечение как услуга»), на которых разработчик размещает созданный им программный продукт, обеспечивает его полное обслуживание и централизованное развитие, а заказчики получают доступ к программному ядру через Интернет, а также различные типы облачных сервисов. Например, в дополнение к инструментарию работы с «большими данными», хранящимися в облаке с использованием NoSQL-технологии создания хранилища данных GoogleBigQuery, предоставляется сервис обработки этих данных алгоритмами машинного обучения GooglePrediction API. Для разработки приложений Azure в платформу облачных сервисов корпорации Microsoft также включен сервис AzureMachineLearningCenter. Благодаря подобным решениям, пользователь получает возможность максимально быстро провести вычислительный эксперимент, применить алгоритмы МО, проанализировать степень полезности и качество обучения полученных результатов.



Рис. – Распознавание текста(Optical Character Recognition)

Сегодня многие даже не задумываются, что ряд повседневных рутинных вопросов успешно решается с помощью машинного обучения. Например, банки используют для выдачи кредитов алгоритмы, которые позволяют определить платежеспособность заемщика, проанализировав историю клиента. Одним из примеров прикладного применения МО в мобильных приложениях является задача распознавания текста – Optical Character Recognition. Не секрет, что возможность автоматически различать текстовые символы способна сэкономить людям массу времени. Скажем, при наличии такой функции в мобильных приложениях пользователи могли бы легко распознавать документы, кредитные карты или переводить на свой язык иностранные слова на различных изображениях.

На практике эта задача совсем нетривиальная, поскольку текст обладает массой разнообразных характеристик, от шрифта до расстояния между символами, и каждая модель машинного обучения должна создаваться с учетом этих особенностей.

И на этом применение технологий машинного обучения только начинается.

Большинство лидеров высокотехнологичных компаний и ученых сходятся во мнении, что машинное обучение в ближайшие годы укрепит свои позиции в разработке программного обеспечения. И результаты этих разработок будут все активнее проникать в нашу повседневную жизнь.

Сегодня это наиболее сильно заметно на новых функциях интеллектуальных мобильных приложений: от адаптации интерфейса под предпочтения конкретного пользователя до анализа данных о здоровье и физическом состоянии. Это несет в себе определенные риски, так как человек становится зависим от цифровых устройств. Однако машинное обучение буквально открывает окно в мир будущего: где автомобили со встроенным алгоритмом распознавания объектов управляются без участия водителя, и дополненная реальность становится не развлечением, а путем взаимодействия с окружающими.

В целом, можно сказать, что алгоритмы машинного обучения существенно облегчают жизнь пользователей мобильных приложений и добавляют бизнесу значительные преимущества перед конкурентами.

Литература

1. Флах П. Машинное обучение. Наука и Искусство построение алгоритмов. Изд-во «ДМК Пресс», 2015 г.
2. Тоби Сегаран Программируем коллективный разум. Изд-во «Символ Плюс», 2013.
3. Козльо Ричарт Построение систем Машинного обучение на языке программирования Python. Изд-во «ДМК Пресс», 2016.



УДК: 366.6: 004.056 (37)

В.В. Пак, магистрант специальности «Информационные системы»

Научный руководитель: **Г.Ж. Шуйтенов**, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

В век информатизации, современную жизнь невозможно представить без информационных технологий, являющимися фундаментом и материальной базой для перехода к информационному обществу, обществу с высоким социально-экономическим, политическим и культурным развитием [1].

Данное утверждение справедливо и для деятельности высших учебных заведений. Одним из

приоритетных направлений развития современного образования является внедрение новых информационных технологий в образовательный процесс высшего учебного заведения (ВУЗ).

Информационная инфраструктура современного высшего учебного заведения – один из главных компонентов учебного процесса. Внедрение инновационных технических средств обучения и автоматизированных информационных систем в учебный процесс определяет качество полученных знаний, способствует формированию профессиональных компетенций студентов.

Сегодня каждый ВУЗ в своем арсенале информационных технологий имеет множество локально-вычислительных сетей (ЛВС), различные автоматизированные информационные системы и интернет ресурсы, которые требуют постоянного контроля и защиты.

Не стоит также забывать, что ВУЗ является оператором персональных данных, которые согласно статье 20 Закона «О персональных данных и их защите», подлежат защите [2].

При этом обеспечение бесперебойного функционирования компьютерных и информационных ресурсов с точки зрения обеспечения информационной безопасности является одной из основных задач организации образования.

Информационная безопасность – сравнительно молодая, быстро развивающаяся область информационных технологий, для успешного освоения которой важно с самого начала усвоить современный базис, согласованный с другими ветвями информационных технологий. И успех в области информационной безопасности может принести только системный, комплексный подход.

Словосочетание «информационная безопасность» в разных контекстах может иметь различный смысл. В Концепции информационной безопасности Республики Казахстан термин информационная безопасность подразумевает обеспечение защиты национальных информационных ресурсов, информационных систем, информационно-телекоммуникационной инфраструктуры от неавторизованного доступа, использования, раскрытия, нарушения, изменения, прочтения, проверки, записи или уничтожения для обеспечения целостности, конфиденциальности и доступности информации [3].

Применительно к ВУЗу, мы будем рассматривать информационную безопасность как процесс обеспечения конфиденциальности, целостности и доступности информации. Конфиденциальность – свойство системы, определяющее ее защищенность от несанкционированного раскрытия информации. Целостность – свойство, определяющее защищенность от несанкционированного изменения. Разделяют логическую и физическую целостность.

Физическая целостность подразумевает неизменность физического состояния данных на машинном носителе. Логическая целостность отражает корректность выполнения процессов, полноту и непротиворечивость информации, например, в СУБД, файловых системах, электронных архивах, хранилищах данных, системах управления документооборотом и т.д. Доступность – характеристика определяющая возможность за приемлемое время получить требуемую информационную услугу авторизованному пользователю. С доступностью часто связывают такую характеристику системы как готовность – способность к выполнению заявленных функций в установленных технических условиях.

Рассмотрим основные виды нарушений информационной безопасности, к ним относятся:

- несанкционированное использование программ, которые могут негативно повлиять на работоспособность ЛВС, снизить ее производительность, а также мешающих корректной работе ЛВС (сканеры сети, интенсивный широкополосный трафик и т.п.);
- использование прав администратора на рабочих станциях пользователей, что дает возможность установки обычному пользователю неограниченного количества программ;
- нарушения информационной безопасности сотрудниками вследствие незнания требований по информационной безопасности и нормативных правовых актов регламентирующих защиту информации;
- нарушение информационной безопасности путем несанкционированного доступа, что в свою очередь повлечет утечку, искажение, удаление информации.

Исходя из изложенного, можно выделить три основные модели потенциального нарушителя.

Модель № 1.

Наиболее часто встречающиеся потенциальные нарушители – это сотрудники, не знающие

требования информационной безопасности и нормативных правовых актов, регламентирующих защиту информации. Их деяния не имеют прямого умысла направленного на причинение ущерба, но могут привести к утечке, уничтожению, искажению информации, к частичному или полному выводу из строя информационных систем, корпоративной сети.

Модель № 2.

Потенциальный нарушитель, который действует целенаправленно и преследует цель получить доступ к служебной и иной информации.

Модель № 3.

Потенциальный нарушитель, так называемый «хакер», который для самоутверждения, подтверждения своих знаний и способностей в области информационных технологий, а также действующий целенаправленно, совершает атаки на различные системы для получения несанкционированного доступа к ЛВС.

Основой обеспечения конфиденциальности, целостности и доступности информации является определение комплекса методов ее защиты. К ним относятся: организационно-технические и нормативно-правовые меры защиты информации.

Рассмотрим более подробно комплекс правовых мер по обеспечению информационной безопасности.

Как показывает практика, приобретение и установка даже самых дорогих и современных технических средств защиты информации не защитит информацию, если не проведены организационно-правовые мероприятия, то есть персонал не предупрежден об ответственности за нарушение режима конфиденциальности, не обучен правилам работы со средствами защиты, в действиях персонала и администраторов нет системы, направленной на обеспечение защиты информации и т.п.

При рассмотрении вопроса нормативно-правового обеспечения информационной безопасности ВУЗа, хотелось бы обратить внимание на опыт проведения аттестации информационных систем и ресурсов государственных органов на соответствие требованиям информационной безопасности. Согласно Правилам проведения аттестации информационной системы, информационно-коммуникационной платформы «электронного правительства», интернет-ресурса государственного органа на соответствие требованиям информационной безопасности, в минимальный перечень технической документации по информационной безопасности входят [4]:

- 1) политика информационной безопасности;
- 2) методика оценки рисков информационной безопасности;
- 3) правила идентификации, классификации и маркировки активов, связанных со средствами обработки информации;
- 4) правила по обеспечению непрерывной работы активов, связанных со средствами обработки информации;
- 5) правила инвентаризации и паспортизации средств вычислительной техники, телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения;
- 6) правила проведения внутреннего аудита информационной безопасности;
- 7) правила использования криптографических средств защиты информации в объекте аттестации (данный документ является обязательным для объектов аттестации, использующих криптографические средства защиты информации);
- 8) правила разграничения прав доступа к электронным ресурсам объекта аттестации;
- 9) правила использования сети интернет и электронной почты;
- 10) правила организации процедуры аутентификации;
- 11) правила организации антивирусного контроля;
- 12) правила использования мобильных устройств и носителей информации;
- 13) правила организации физической защиты средств обработки информации и безопасной среды функционирования информационных ресурсов объекта аттестации;
- 14) руководство администратора по сопровождению объекта аттестации;
- 15) регламент резервного копирования и восстановления информации объекта аттестации;
- 16) инструкция о порядке действий пользователей по реагированию на инциденты инфор-

мационной безопасности и во внештатных (кризисных) ситуациях.

Изучение перечня показывает, что вышеперечисленные нормативно-правовые документы достаточно хорошо регламентируют комплекс мероприятий по обеспечению информационной безопасности информационных технологий и инфраструктуры организации.

Использование такого комплексного подхода к вопросу правового обеспечения информационной безопасности, полагаем было полезно использовать в практике высших учебных заведений.

Таким образом, можно сделать вывод, что для решения вопроса обеспечения информационной безопасности в ВУЗе необходимо обеспечить единый подход к информационной безопасности образовательного учреждения. При этом необходимо отметить, что только комплексная работа по всем перечисленным направлениям может привести к решению проблемы защиты информации и созданию безопасной информационной образовательной среды.

Литература

1. Указ Президента Республики Казахстан «О Государственной программе «Информационный Казахстан-2020» и внесении дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 957 «Об утверждении Перечня государственных программ» от 8 января 2013 года № 464.
2. Закон Республики Казахстан «О персональных данных и их защите» от 21 мая 2013 года № 94-V.
3. Указ Президента Республики Казахстан «О Концепции информационной безопасности Республики Казахстан до 2016 года» от 14 ноября 2011 года № 174.
4. Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Правил проведения аттестации информационной системы, информационно-коммуникационной платформы «электронного правительства», интернет-ресурса государственного органа на соответствие требованиям информационной безопасности» от 23 мая 2016 года № 298.



УДК 519.6/8(004.738.5)

А.Р. Санкибаев, магистрант специальности

«Вычислительная техника и программное обеспечение»

Научный руководитель: К.Ж. Садвакасова, к.п.н., доцент

ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕТИ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ НАДЕЖНОСТИ

Развитие современных информационных технологий ведет к тому, что происходит переход к объединению автономных компьютеров и локальных сетей в единую корпоративную сеть компании. Помимо явных преимуществ такой переход несет с собой и ряд проблем, специфичных для корпоративных сетей. С этими проблемами приходится сталкиваться как специалистам служб безопасности, так и сотрудникам управлений автоматизации. К причинам, приводящим к возникновению таких проблем, можно отнести сложность и разнородность используемого программного и аппаратного обеспечения, большое число узлов корпоративной сети, их территориальная распределенность и отсутствие времени для контроля всех настроек, подключение корпоративной сети к Internet и доступ внешних пользователей (партнеров, клиентов, и пр.) в корпоративную сеть.

Построение современных систем обеспечения безопасности информационных ресурсов корпоративных сетей (СОБИ КС) основывается на комплексном подходе, доказавшем свою эффективность и надежность. Комплексный подход ориентирован на создание защищенной среды обработки информации в корпоративных системах, сводящей воедино разнородные меры противодействия

угрозам. Сюда относятся правовые, морально-этические, организационные, программные и технические способы обеспечения информационной безопасности [1].

Высокая безопасность и соответствие нормативным требованиям являются обязательными условиями по развертыванию корпоративных сетей.

Корпоративная сеть нашей компании создана с целью совершенствования коммуникаций между сотрудниками компании, поставщиками и клиентами. Корпоративная сеть дает возможность:

- предоставить сотрудникам удаленный доступ к ресурсам корпоративной сети вашей компании;
- организовать безопасную работу с информацией при удаленном доступе;
- контролировать доступ сотрудников к ресурсам корпоративной сети.

Для защиты собственных информационных ресурсов компании внедряют в инфраструктуру решения по обеспечению безопасности сети, гарантирующие безопасность сети и коммерческих данных на всех уровнях:

- межсетевой экран;
- управляемые VPN сети;
- поиск и блокировка попыток вторжений в сеть;
- защита конечных точек обмена трафиком;
- корпоративная антивирусная система.

Для сотрудников, находящихся в командировках или работающих из дома, услуга удаленного доступа к корпоративной сети стала рабочей необходимостью.

Сотрудники, работающие удаленно, а также и в офисе, имеют доступ ко всей необходимой информации, нужной для выполнения работы и принятия решений.

Поэтому защита конечных точек обмена трафиком – одна из самых важных задач обеспечения безопасности сети компании.

Места, где корпоративная сеть подключается к Интернету, являются периметром безопасности сети. В этих точках пересекается входящий и исходящий трафик. Трафик корпоративных пользователей выходит за границы сети, а интернет-запросы от внешних пользователей для получения доступа к веб-приложениям и приложениям электронной почты входят в сеть компании.

Из-за того, что в конечных точках выполняется постоянное подключение к Интернету, которое обычно разрешает прохождение внешнего трафика в корпоративную сеть, она является основной целью атак злоумышленников.

При построении корпоративной сети безопасности данных на границах сети в точках выхода в Интернет устанавливают межсетевые экраны. Эти устройства позволяют предотвратить и блокировать внешние угрозы при проведении терминации VPN туннелей.

Одним из основных компонентов системы защиты корпоративной сети являются межсетевые экраны, которые обеспечивают организацию защитного периметра, защищающего информационные ресурсы организации от доступа извне и контролирующего процедуры взаимодействия пользователей корпоративной сети с внешними сетями, в основном с Интернетом. Межсетевой экран обеспечивает решение таких задач, как защита локальной сети от несанкционированного доступа из внешних сетей, безопасный доступ в Интернет корпоративных пользователей, удаленное подключение пользователей к ресурсам корпоративной информационной системы. На критически важные узлы корпоративной сети возможна установка отдельного межсетевого экрана.

Антивирусные продукты обеспечивают надежную защиту серверов, рабочих станций, почтовых систем и Интернет-трафика от поражения компьютерными вирусами.

Система организации защищенного удаленного доступа пользователей к ресурсам корпоративной сети предоставляет возможность создания защищенных Интернет-каналов, реализованных на базе технологии построения виртуальных частных сетей, что обеспечивает высокий уровень безопасности корпоративного трафика при небольших финансовых затратах.

Системы обнаружения вторжений и системы анализа защищенности ресурсов корпоративной сети, работающие в едином комплексе, обеспечивают предотвращение хакерских атак, позволяют предупреждать внешние и внутренние хакерские атаки, контролируют проходящий трафик и процессы на ключевых серверах сети, дают возможность в автоматическом режиме блокировать

атаки, обнаруживать и устранять уязвимости в системе защиты корпоративной сети.

Средства управления политикой безопасности и защиты от несанкционированного доступа реализуют комплексные решения для организации доступа пользователей и администраторов к ресурсам корпоративной сети, предусматривают использование электронных ключей с уникальными персональными идентификаторами пользователей, электронных замков и других средств защиты серверов, рабочих станций и телекоммуникационного оборудования от несанкционированного доступа.

Кроме того, наши выделенные ответственные сотрудники работают со сведениями только о своих клиентах. Такая организация работы позволит быстро определить источник утечки и минимизировать потери. Поэтому вопросы защиты от утечки информации стоит в нашей компании на первом месте

Однако, есть еще одна проблема – личные сотовые телефоны с технологией беспроводной передачи на близком расстоянии (bluetooth). Такие телефоны могут быть использованы в качестве носителей информации – в них устанавливаются карты памяти, на которые легко скопировать информацию. Поскольку сотрудники часто выходят с их помощью в Интернет, подобный вид подключения создает канал утечки информации и позволяет хакерам войти в информационную систему компании.

Внутренние проблемы компании заставляют искать более перспективные решения. К примеру, сегодня идет мобилизация бизнеса, что приводит к росту его управляемости. Все возрастающая мобильность сотрудников – важный тренд. IDC отмечает развертывание мобильных решений для сотрудников и клиентов компании и удвоение объемов разработки корпоративных мобильных систем за 2015 г. Для крупных компаний вложения в мобильный офис окупаются в течение года, а для сегмента малого и среднего бизнеса, пользующегося облачными услугами, данный период еще короче. Оценить возврат инвестиций можно, исходя из разницы между стоимостью аренды офиса, внедрения и обслуживания соответствующего оборудования и ценой аналогичной облачной услуги (виртуализации рабочего пространства, обеспечения безопасности и др.). Основной проблемой использования систем ВКС может стать дороговизна высокоскоростных каналов мобильной связи. Далеко не всегда рост пропускной способности канала приводит к увеличению скорости работы приложений и более быстрой передаче данных (при больших задержках даже широкополосный канал может оставаться недогруженным).

Касательно нового тренда «мобильности» был проведен опрос в котором приняли участие 200 руководителей службы информационной безопасности, представляющих крупные предприятия различных отраслей экономики, в том числе представительских компаний.

Распределение по странам:

- США – 63%;
- Канада – 8%;
- Центральная Америка – 2%;
- Великобритания – 4%;
- Восточная Европа – 5%;
- Индия – 9%;
- Азия и Океания – 8%.

На первый вопрос «Как вы оцениваете безопасность вашей корпоративной мобильности?» ответы оказались достаточно оптимистичными 44% респондентов сказали, что уровень их мобильной защиты является выше среднего или находится на высоком уровне, при этом практически 42% уверены, что они, как минимум, находятся на среднем уровне.

Однако стоит обратить особое внимание на последующие вопросы и ответы, в которых содержится информация о реальном положении дел. Так например, 41% участников опроса сталкивались со случаями нарушения мобильной защиты. Эти инциденты включают в себя как потерю данных по причине потери/кражи устройств, так и заражения вредоносным ПО и неавторизованный доступ.

Также прозвучали и другие вопросы: Определение и обслуживание мобильных пользователей,

ваша компания имеет политики в отношении мобильности и др. В ходе данной части исследования выяснилось, что респонденты не слишком высоко оценивают способность своих компаний защищать и контролировать корпоративную мобильность 62% респондентов определяют способность своих компаний как среднюю, и только 9% заявили, что она находится на высоком уровне.

Таки образом, в перспективе развития сети компании в сфере надежности меры, направленные на обеспечение информационной безопасности нашей компании, пока находятся в стадии разработки. Одна из приоритетных задач IT-отдела – организация обязательных процедур резервного копирования и обновления антивирусных программ. Снижения затрат на резервное копирование осуществляется благодаря запрету хранения бизнес-информации на локальных компьютерах.

В России предпочитают инвестировать в обеспечение безопасности, на Западе – страховать риски. Иными словами, в России склонны покупать сервер для резервного копирования, а в США – страховать работающий сервер от утраты данных. Однако оптимальное решение находится где-то посередине. Если невозможно обеспечить стопроцентную информационную безопасность, имеет смысл инвестировать средства в развитие инфраструктуры безопасности, а часть рисков – застраховать.

В заключение хотелось бы процитировать слова одного известного хакера: «В современном мире невозможно полностью исключить угрозу, связанную с компьютерной безопасностью, поскольку всегда найдутся люди, способные найти уязвимые места в системе и воспользоваться этим. Однако самое слабое место – это люди. Заставьте их понять, что безопасность – это динамический процесс, это постоянно развивающаяся, живущая по своим законам система».

Литература

1. Биячуев Т.А. Безопасность корпоративных сетей / Под ред. Л.Г. Осовецкого – СПб: ГУ ИТМО, 2004.
2. Соколов А.В., Шаньгин В.Ф. Защита информации в распределенных корпоративных сетях и системах. – ДМК Пресс, 2002.
3. <http://www.globalcio.ru/experts/1215>



УДК: 621.372.001.004(06)

Ч.М. Сарбалинов, магистрант кафедры КТиТ

Научный руководитель: **Ж.Б. Ракишев**, к.тех.н., доцент кафедры КТиТ

ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ ТОЧНОСТИ И НАДЕЖНОСТИ ДАННЫХ О ПАРАМЕТРАХ ДВИЖЕНИЯ

В статье рассмотрены основные методы повышения точности навигационного комплекса в режиме коррекции.

Объединение навигационно-пилотажных приборов и отдельных систем в пилотажно-навигационный комплекс (ПНК) и совместное использование их информации позволило увеличить точность и надежность данных о параметрах движения и состоянии систем.

Основным назначением ПНК является автоматическое управление ЛА с целью движения его по заданной пространственно-временной траектории. Получение информации о координатах местоположения самолета в процессе решения задачи управления занимает центральное место. А поскольку эти координаты непосредственно измеряться не могут, то процесс управления ЛА всегда связан с обработкой информации. Конечной целью обработки информации в ПНК является определение ПНПП с наибольшей точностью, надежностью и помехозащищенностью.

Основным направлением совершенствования навигационного оборудования самолетов является создание комплексных навигационных систем.

Это обусловлено тем, что на борту ЛА работают устройства, предназначенные для измерения одних и тех же, либо близких друг к другу параметров полета. Например, инерциальные системы и доплеровские системы одновременно измеряют вектор путевой скорости самолета; системы счисления пути и радиосистемы ближней и дальней навигации измеряют координаты текущего местоположения самолета и т.д. Использование приборов, работающих на различных физических принципах, для измерения одних и тех же параметров объясняется тем, что каждый измерительный прибор в отдельности не удовлетворяет требованиям, которые предъявляются к измерению этих параметров. Так, инерциальная система не отвечает условиям точности, радиосистемы ближней и дальней навигации не отвечают требованиям помехозащищенности, доплеровские системы – требованию применимости в любых районах, в том числе и над водными пространствами.

Как правило, обеспечить точность ПНПП, помехозащищенность и надежность их получения становится возможным благодаря объединению нескольких датчиков (систем) навигационной информации, с помощью вычислительных устройств, в единую (комплексную) навигационную систему. При этом ориентация поддерживается с заданной точностью, что позволяет получать достаточно качественные снимки земной поверхности.

Сущность комплексирования заключается в использовании информационной и структурной избыточности для повышения точности, надежности и помехозащищенности измерений при измерении одних и тех же или функционально-связанных навигационных параметров. Информационная избыточность заключается в том, что на борту самолета обеспечивается получение однородной информации от нескольких навигационных датчиков различной физической природы с последующей совместной обработкой этой информации в специализированном вычислителе.

Избыточность структуры комплекса обеспечивает его работоспособность при отказе, особенно кратковременном, одного из датчиков. Комплексирование отдельных навигационных систем (датчиков) позволяет решать следующие задачи: повышение точности определения навигационных параметров; повышение надежности измерений за счет обмена информацией и сравнения показаний отдельных навигационных датчиков; расширение географических зон работы навигационного комплекса; обеспечение непрерывности поступления точной навигационной информации во времени [1].

Кроме того, комплексная измерительная система всегда обладает качествами, превосходящими качества каждого входящего в нее датчика информации. В некоторых случаях она приобретает качества, которые принципиально не могут быть достигнуты каждым датчиком в отдельности. Например, КНС может обеспечивать измерения практически без динамических запаздываний, в то время как отдельные датчики такие запаздывания имеют, может обеспечивать устойчивое измерение параметров, тогда как отдельные датчики такими свойствами не обладают.

В настоящее время существуют следующие способы повышения точности определения ПНПП:

- повышение точности датчиков первичной информации;
- автономная коррекция погрешностей датчиков и систем информации;
- статистическая обработка выходных сигналов систем;
- комплексирование систем навигационного комплекса.

Одним из наиболее сложных режимов работы ПНК является режим коррекции, в течение которого задействованы практически все системы ПНК и связи между ними. Кроме того, функционирование ПНК в режиме коррекции предъявляет серьезные требования к точности и скорости выполнения расчетов в БЦВМ. Исходя из этого, выделяют следующие направления повышения точности определения навигационных параметров при работе ПНК в режиме коррекции:

- 1) конструктивное совершенствование задействованных систем;
- 2) структурно-алгоритмическое совершенствование отдельных систем и всего комплекса в целом.

Анализ эффективности методов в данной статье проводится применительно кинерциальным навигационным системам (ИНС). Так как именно они, обладая свойствами автономности, помехозащищенности, скрытности работы, являются основными и наиболее сложными источниками

пилотажно-навигационной информации в современных ПНК.

В рамках первого направления выделяют три основных пути:

- доработка существующих элементов, датчиков, систем (улучшение применяемых материалов, изменение конструкции);
- совершенствование технологии производства;
- разработка и использование принципиально новых элементов, датчиков, систем.

Данное направление является наиболее трудоемким и требует больших экономических затрат. К тому же, на эффективность путей данного направления свои ограничения накладывают достижения науки, а также возможности и современное состояние промышленности. В качестве примера рассмотрим современные ИНС. Современные ИНС среднего класса имеют значения ошибки определения местоположения ЛА порядка 6 ч. 8 км за час полета. За счет использования высокоточных чувствительных элементов – гироскопов, акселерометров, а также монтажа и юстировки погрешность удается уменьшить до значения 1,85 км за час полета и надежность более 10000 часов (LN30 (США)). Однако подобные ИНС являются весьма неэкономичными из-за их высокой стоимости и, кроме того, при полете на большие расстояния ошибки в определении координат все равно являются недопустимо большими. Проведенный в работе анализ точностных характеристик различных типов современных гироскопов позволяет достаточно точно оценить эффективность методов конструктивного совершенствования систем [2].

Так, точностные характеристики гироскопа с электростатическим подвесом ротора (ЭСГ) не менее чем на порядок превосходят точностные характеристики всех остальных инерциальных приборов. Например, при использовании ЭСГ на космических аппаратах, находящихся на стационарной орбите, его дрейф равен порядка 10^{-6} град/ч, а нелинейность и нестабильность масштабного коэффициента практически отсутствуют.

Однако ЭСГ и большинство других видов электромеханических приборов имеют слишком большую массу и не выносят сильных перегрузок. Кроме того, это достаточно дорогие устройства.

На современном этапе все более широкое распространение получают волоконно-оптические гироскопы (ВОГ) и кольцевые лазерные гироскопы (КЛГ).

Основным преимуществом ВОГ является простота, малая стоимость, габаритные размеры и энергопотребление. Ожидается значительное повышение показателей их качества по мере совершенствования технологии волоконно-оптической связи.

В настоящее время основные усилия разработчиков направлены на совершенствование КЛГ. Данные гироскопы характеризуются очень высоким качеством, но в работах по их изготовлению важное место занимают процессы точной механической обработки и требования в отношении выставки, вследствие чего стоимость их остается относительно высокой.

Анализ работ показывает, что современные кольцевые лазерные гироскопы обладают следующими точностными характеристиками: смещение нуля от 0,02 град/ч до 0,05 град/ч; нестабильность масштабного коэффициента 10^{-5} .

Перспективными являются схемы волновых твердотельных гироскопов (ВТГ). Имея преимущества по массогабаритным, надежностным, стоимостным параметрам ВТГ обладает способностью сохранения инерциальной информации при перерывах питания. Помимо этого, основными преимуществами ВТГ по сравнению с традиционным гироскопом следующие: отсутствие вращающихся частей, малое время готовности, возможность работы в условиях больших перегрузок, возможность кратковременной работы при отключенной системе возбуждения, малая масса прибора.

Таким образом, методы и пути конструктивного совершенствования являются весьма эффективными, хотя имеют и свои недостатки. В качестве последних отметим: большие трудозатраты, ограничения, налагаемые возможностями промышленности, а также то, что некоторые из них требуют для своей реализации значительного временного промежутка, в частности – процесс разработки и внедрения новых образцов [3].

В настоящее время ведутся активные работы по развитию и совершенствованию структурно-алгоритмических методов повышения точности. Всеструктурно-алгоритмические методы подразделяют на следующие группы:

- 1) алгоритмическая компенсация погрешностей измерителей;
- 2) статистическая обработка выходных сигналов систем;
- 3) автокомпенсация инструментальных погрешностей ИД;
- 4) использование структурной избыточности.

Наиболее распространенные методы компенсации погрешностей навигационных систем предполагают использование различных алгоритмов оценивания. Оценка погрешностей инерциальных измерений и их источников строится, как принято на практике, с применением алгоритмов оптимального последовательного линейного и нелинейного оценивания (фильтрации) и их модификаций.

Учитывая специфику реализации алгоритмического обеспечения на борту динамического объекта, которым является аэродинамический ЛА, в условиях дефицита объема машинной памяти выделяют, среди многообразия алгоритмов оценивания, лишь компактные и робастные алгоритмы. Таковым в частности является алгоритм оптимальной фильтрации Калмана (ФК). Этот метод обладает существенными достоинствами, основными из которых являются:

- исходя из известных вероятностных характеристик входных переменных и ошибок измерений, дает наилучшие в смысле минимума погрешностей возможные оценки;
- оценивание является последовательным, т.е. данные измерений обрабатываются по мере их получения;
- в результате решения оптимальной задачи позволяет получить структуру оптимального фильтра, причем данная структура может быть осуществлена практически;
- уравнения фильтра Калмана очень удобны для реализации в бортовой цифровой вычислительной машине, так как просты в вычислительном плане и не требуют большого объема машинной памяти;
- при помощи фильтра Калмана осуществляется не только восстановление всего вектора состояния системы, но и подавляется влияние измерительного шума [4].

Задача фильтрации требует на основе математического ожидания объекта и априорной информации о статистических характеристиках входных и измерительных шумов, осуществляя измерения части вектора состояния, оценить вектор состояния так, чтобы функционал, имеющий следующий формализованный вид J , принимал минимальное значение:

$$J = M[(x_k - \hat{x}_k)^T (x_k - \hat{x}_k)] = \min$$

где x_k – оценка вектора состояния;
 $x_k - \hat{x}_k$ – вектор ошибки оценки.

В соответствии с условием фильтр Калмана описывается следующими уравнениями: оптимальной оценки фильтра $\delta \hat{x}(t) = F(t)\delta \hat{x}(t) + K(t)[Z(t) - H(t)\delta \hat{x}(t)]$
 оптимального коэффициента передачи фильтра $K(t) = P(t)H^T(t)R^{-1}(t)$
 ковариационной матрицы ошибок оптимальных оценок фильтра:

$$P(t) = F(t)P(t) + P(t)F^T(t) + G(t)QG^T(t); \quad P(t_0) = P_0$$

где $P(t)$ – дисперсионная матрица ошибок ИНС с вращением БЧЭ;
 $F(t)$ – матрица динамики ошибок ИНС с вращением БЧЭ;
 $G(t)$ – матрица возмущений ИНС с вращением БЧЭ;
 Q – матрица интенсивностей белого шума.

Эффективность использования фильтрации Калмана во многом определяется соответствием вероятностного описания поведения измеряемых параметров и ошибок измерений их действительным значениям [5].

Алгоритмическая компенсация погрешностей требует, как правило, значительного усложнения алгоритмов обработки информации и, в большинстве случаев, наличия избыточной информации. Избыточная информация может быть получена следующими способами:

- построением наиболее полных и достоверных математических моделей погрешностей используемых датчиков, усовершенствованных алгоритмов управления;
- использованием алгоритмической избыточности;
- использованием структурной избыточности.

Общим недостатком обозначенных выше способов алгоритмической компенсации является значительное увеличение объема вычислений при сравнительно небольшом повышении точности.

Хорошо разработаны и широко освещены способы повышения точности систем путем статистической обработки информации. Они, как правило, также требуют наличия избыточной информации. Кроме того, практическая реализация встречает большие трудности, связанные прежде всего с невозможностью реализовать полные математические модели погрешностей из-за больших вычислительных затрат, особенно для сложных многомерных систем, которыми являются ИНС, а также с отсутствием априорной информации о характере погрешностей. Этому недостатка лишены способы так называемой автокомпенсации погрешностей устройств, основанные на преобразовании постоянных возмущений в периодические функции времени.

Эти способы позволяют добиться повышения точности гироскопических устройств с минимальными экономическими затратами, поскольку они базируются на операциях с технологически отработанными элементами приборостроительной техники. Среди существующих методов автономной компенсации погрешностей чувствительных элементов можно выделить следующие:

1. Использование дополнительного гироскопа в качестве тест-прибора.
2. Метода автокомпенсации погрешностей с непрерывной предварительной обработкой показаний гироскопов.
3. Метод, основанный на использовании пространственного вращения БЧЭ с аналитическим формированием опорной системы координат.

Дальнейшего повышения точности измерительных устройств или систем можно добиться использованием структурной избыточности. Принципиальная возможность использования структурной избыточности для повышения точности, в платформенных ИНС, ограничена. Эти ограничения обусловлены следующими факторами:

- гиростабилизированные платформы являются весьма сложными устройствами, поэтому избыточность приводит к ухудшению массогабаритных и экономических характеристик системы, сложность платформ вызывает затруднение в согласовании их работы по входам, выходам и другим параметрам;
- увеличение числа измерителей, размещаемых на платформе, приводит к увеличению дрейфа платформы.

Таким образом, с учетом возрастающего значения экономического фактора, в настоящее время наиболее актуальными остаются структурно-алгоритмические методы повышения точности навигационного комплекса в режиме коррекции и, как следствие, в остальных режимах функционирования ПНК. К тому же, разработка и совершенствование алгоритмического обеспечения позволяет более гибко и эффективно использовать существующие и новые системы и датчики пилотажно-навигационной информации.

Литература

1. Авиационные приборы и навигационные системы / Под ред. О.А. Бабича. – М.: Издание ВВИА им. проф. Н.Е. Жуковского, 1981. – 647с.
2. Автокомпенсация ошибок дрейфа гироскопа в инерциальных навигационных системах /ВЦП. – № Г-25777. – М., 1981. – 15 с.
3. Бакулев П.А., Сосновский А.А. Радиолокационные и радионавигационные систем. – М.: Радио и связь, 1994. – 296 с.
4. Бражнев СМ. Пилотажно-навигационные комплексы. – Даугавпилс: ДВВАИУ, 1990. – 326 с.
5. Дорожкин А.Д., Нестерков А.П., Юдин А.В. Модель погрешностей комплекса измерительных устройств управляемой инерциальной навигационной системы: Сб. материалов 16-ой военно-научной конференции. – Смоленск: Изд. ВА ВПВО ВС РФ им. А. М. Василевского, 2008.

ПАРАЛЛЕЛЬДІ ДЕРЕКТЕР ҚОРЫН БОЛЖАУДЫҢ ӘДІСТЕРІ МЕН ТИІМДІ ЖОЛДАРЫ

ParallelVirtualMachine (PVM) (виртуалды параллель машинасы) – бір есептеуіш ресурсқа әр түрлі компьютер жиынтығын біріктіруге және хабарлама жіберудің механизмі көмегімен процестерді басқаруға мүмкіндік беретін қолжетімді программалық пакет болып табылады. Әр түрлі платформа үшін PVM іске асырылуы бар болады. Параллель есептеуіш жүйелері – бұл физикалық компьютер, сонымен қатар программалық жүйе. Ол қандай да бір мәліметтерді параллель өңдеуді көптеген есептеуіш тораптарда іске асырады. Параллель өңдеу – қосымша процестердің процессор тобымен бірдей орындалу моделі болып табылады.

Параллельдікті жүзеге асыратын үш әдіс бар:

1. Бір ағынды басқарудағы SIMD-пен және бірнеше деректер ағынымен жұмыс. Мұндағы бір программамен жұмыс істейтін барлық процессорлар меншікті деректер массивтерін бастаушы процессормен басқарылып өңделеді.

2. Бірнеше ағынды басқарудағы MIMD-пен және бірнеше деректер ағынымен жұмыс істеледі. Мұнда процессорлар бір-бірінен тәуелсіз өз программалары бойынша жұмыс жасайды, бір-бірімен тек қана эпизодтық байланысады.

3. Командалардың бірнеше ағындары бар MISDі жұмысы және бір деректер ағыны бар әдіс.

Процесс – ЭЕМ, компьютер, процессор тіліндегі программаның пассивті нұсқауларын орындау. ISO 9000:2000 Definitions стандарты кірістірілген және шығарылған деректерді өңдейтін өзара байланысқан және өзара әрекеттенген жинағы ретінде процесті анықтайды. Компьютерлік программа өз-өзімен пассивті инструкцияның жинағы болып табылады. Бұл кезде процесс осы инструкциялардың міндетті түрде орындалуын болып табылады.

Орындалатын программаны және оның барлық элементтерін жиі процесс деп атайды. Олар: адрестік кеңістік, регистрлер, стектер, ашық файлдар және т.б.

Параллельдену программасы – программа күйінде жазылатын параллельді архитектураның есептеуіш жүйесінің әсерлі орындалуын іске асыратын алгоритмдердің бейімделу процесі (соңғы кезде ереже бойынша көп процессорлы есептеуіш жүйеде). Бүтін есептеуіш жүйе параллельдену және түсінікті транслятормен немесе арнайы белгіні қоюды суреттейтін, немесе арнайы тілге программаны көшіруден тұрады. (мысалы, MPI және OpenMP инструкциясы).

Бөлінетін жадыны (ағылшын тілінде Sharedmemory) процестер арасындағы деректердің өту жылдамдығын арттыру үшін қолданады. Әдеттегі жағдайларда процестер арасындағы ақпаратпен алмасу ядро арқылы өтеді. Жадыны бөлетін техника ақпаратпен алмасуда жүзеге асыру үшін ядро арқылы емес, ол деректер орналасатын және оқылатын кеңістіктегі виртуалды адрестің кейбір бөлігін қолданады. Бөлінетін жады сегментін құрғаннан кейін, кез келген қолданушы процестерін өзінің виртуалды кеңістігіне қоса алады [1].

Сонымен қатар, мақалада программалық жүзеге асырылуы параллель программаларды әзірлеуге мүмкіндік беретін және параллель программалаудың маңызды мәселелерінің бірі – программалық қамтамасыз етуді құрайтын мобильді (әр түрлі есептеуіш жүйелер арасындағы ауысымдылық) қамтамасыз етілуі мәселенің ауыртпашылығын төмендететін MPI (Message Passing Interface) стандартын сипаттаймыз. Ол үшін:

MPI – *message passing interface* – хабарламаларды жіберу терминдеріндегі параллель процестердің жұмысын қолдауға арналған функциялар кітапханасы.

Процесс нөмірі – әрбір процестің ерекше атрибуты болып табылатын теріс емес бүтін сан.

Хабарламалар атрибуты – жіберуші – процесінің нөмірі, қабылдаушы-процесінің нөмірі және хабарлама идентификаторы. Оларға үш өрісті қамтитын *MPI_Status* құрылымы құрылған: *MPI_*

Source (жіберуші-процесінің нөмірі), *MPI_Tag* (хабарлама идентификаторы) және *MPI_Error* (қателік коды); қосымша өрістер де қолданылуы мүмкін.

Хабарлама идентификаторы (*msgtag*) – 0-ден 32767 диапазоны аралығында орналасқан теріс емес бүтін сан болып табылатын хабарлама атрибуты. Процестер топтарға топтастырылады, топтарға енгізілуі мүмкін. Топтар ішінде барлық процестер қайта нөмірленген. Әрбір топпен өзіндік коммуникатор ассоциирленген. Сол себепті қайта жіберуді жүзеге асырғанда осы жіберу орындалып жатқан топ идентификаторы көрсетілуі қажет. Барлық процестер *MPI_COMM_WORLD* анықталмаған идентификаторы бар топтарда орналасқан.

MPI процедураларын сипаттаған кезде «шығу» параметрлерін, яғни олар арқылы процедура нәтижелерді қайтаратын параметрлерді білдіретін *OUT* сөзін қолданамыз.

MPI жалпы процедуралары *int MPI_Init (int* argc, char*** argv)*.

MPI_Init – қосымшаның параллель бөлігінің инициализациясы. Әрбір қосымшаға нақты инициализация бір реттен артық емес орындалады, ал егер *MPI* инициализирленген болса, онда ешқандай әрекет жасалмайды және бағдарлама астынан лездік қайтарылым жасалады. Барлық қалған *MPI*-процедуралары тек *MPI_Init* шақырылғаннан кейін ғана шақырылуы мүмкін.

int MPI_Finalize (void)

MPI_Finalize – қосымшаның параллель бөлігінің қорытындысы. Барлық *MPI*-процедураларға кезекті жолығуларға, соның ішінде *MPI_Init*-ке де тиым салынған. Белгілі бір процеспен *MPI_Finalize* шақырылуы кезінде оның хабарламаларымен алмасуын талап ететін барлық әрекеттер аяқталуы тиіс. *MPI_Init* аргументтерінің қиын типі барлық процестерге *main* аргументтерін беру үшін қарастырылған:

*int main(int argc, char** argv)*

{

MPI_Init(&argc, &argv);

 ...

MPI_Finalize();

}

int MPI_Comm_size (MPI_Comm comm, int size)*

comm тобындағы параллель процестердің жалпы саны анықтау

comm – топ идентификаторы

OUT size – топ өлшемі

int MPI_Comm_rank (MPI_comm comm, int rank)*

comm тобындағы процестердің номерін анықтау. *&rank* мекен-жайы бойынша қайтарылатын мән 0-ден *size_of_group-1* дейінгі диапазон аралығында жатыр.

comm – топ идентификаторы

OUT size – *comm* тобындағы шақыратын процесс нөмірі

double MPI_Wtime (void)

Функция белгілі бір мезетте өткен шақта өткен астрономиялық уақытты секундта қайтарады.

Процестің әрекет ету уақытында бұл мезет өзгертілмейтініне кепілдеме беріледі.

Жеке процестер арасында хабарламаларды қабылдау/жіберу

Блокировкасы бар хабарламаларды қабылдау/жіберу

int MPI_Send (void buf, int count, MPI_Datatype datatype, int dest, int msgtag, MPI_Comm comm)*

buf – хабарлама жіберу буферінің бастамасының мекен-жайы

count – хабарламадағы жіберілетін элементтер саны

datatype – жіберілетін элементтер типі

dest – қабылдаушы-процесінің нөмірі

msgtag – хабарлама идентификаторы

comm – топ идентификаторы

datatype типінің *count* элементінен құралған *msgtag* идентификаторы бар блокқа түсіретін хабарлама жіберілімі. Хабарламаның барлық элементтері *buf* буферінде тәртіппен орналасқан. *Count* мәні ноль болуы мүмкін. *Datatype* элементтерінің жіберілетін типі алдын ала анықталған

константалар көмегімен көрсетілуі тиіс. Өз өзіне хабарлама жіберуге рұқсат етіледі.

Блокировка бағдарлама астынан қайтарылғаннан кейін барлық параметрлердің қайта қолданылуының нақтылығына кепілдеме береді. Бұл кепілдеменің жүзеге асырылуының әдістерінің таңдауы: аралық буферге көшіру немесе *dest* процесіне тікелей емес жіберілім MPI артынан қалады [2].

MPI_Send бағдарлама астынан қайтарылым хабарламаның не *dest* процесіне жіберілгенін, не *MPI_Send* орындаған процесс орындалып жатқан процессорлық элементтен шыққанын білдірмейтінін арнайы ескерткен жөн. *int MPI_Recv(void* buf, int count, MPI_Datatype datatype, int source, int msgtag, MPI_comm comm, MPI_Status *status)*.

OUT buf – хабарлама қабылдау буферінің бастамасының мекен-жайы
count – қабылданып жатқан хабарламадағы элементтердің ең көп саны
datatype – қабылданып жатқан хабарламадағы элементтерінің типі
source – қабылдаушы-процесінің нөмірі
msgtag – қабылданатын хабарламаның идентификатор нөмірі
comm – топ идентификаторы

OUT status – қабылданатын хабарлама параметрлері

Блокировкасы бар *source* процесінен *msgtag* идентификаторы бар хабарламаны қабылдау. Қабылданатын хабарламадағы элементтер саны *count* мәнінен аспауы қажет. Егер қабылданған элементтер саны *count* мәнінен аз болса, онда *buf* буферінде тек қабылданған хабарлама элементтеріне сәйкес элементтер ғана өзгертіндіне кепілдеме беріледі. Егер хабарламадағы элементтердің нақты санын білу қажет болса, онда *MPI_Probe* бағдарлама астын пайдалануға болады.

Блокировка бағдарламаасынан қайтарылғаннан кейін хабарламаның барлық элементтері *buf* буферіне қабылданатынына және орналасатынына кепілдеме береді.

Жіберуші-процесінің нөмірі ретінде алдын ала анықталған *MPI_ANY_SOURCE* константасын көрсетуге болады – кез келген процестен хабарламаның келісе беретінінің белгісі. Қабылданатын хабарламаның идентификаторы ретінде *MPI_ANY_TAG* константасын көрсетуге болады – кез келген идентификаторы бар хабарламаның келісе беретінінің белгісі.

Егер процесс басқа процеске екі хабарлама жіберетін болса және бұл хабарламалардың екеуі де сол бір *MPI_Recv* шақырылымына сәйкес болса, онда бірінші болып бірінші жіберілген хабарлама қабылданады.

*int MPI_Get_Count(MPI_Status *status, MPI_Datatype datatype, int *count)*

status – қабылданған хабарлама параметрлері
datatype – қабылданған хабарлама элементтерінің типі
OUT count – хабарлама элементтерінің саны

status параметрінің мағынасы бойынша берілген бағдарлама асты *datatype* типіндегі хабарламаның қабылданған (*MPI_Recv*-ке жолыққаннан кейін) немесе қабылданып жатқан (*MPI_Probe*-ке немесе *MPI_Iprobe*-ке жолыққаннан кейін) элементтер санын анықтайды.

*int MPI_Probe(int source, int msgtag, MPI_Comm comm, MPI_Status *status)*

source – *MPI_ANY_SOURCE*-тің немесе жіберуші-процесінің нөмірі
msgtag – *MPI_ANY_TAG*-тің немесе күтіліп отырған хабарламаның нөмірі
comm – топ идентификаторы

OUT status – анықталған хабарламаның параметрлері

Блокировкасы бар күтіліп отырған хабарлама құрылымы туралы ақпаратты қабылдау. Идентификаторы және жіберуші-процесінің нөмірі сәйкес келетін хабарлама қабылдауға қол жетімді болмағанға дейін бағдарлама астынан қайтарылым болмайды. Қолжетімді хабарламаның атрибуттарын *status* параметрінің көмегімен қарапайым тәсілмен анықтауға болады. Бағдарлама асты хабарлама келу фактіні ғана анықтайтынын, бірақ шын мәнінде оны қабылдамайтынына көңіл бөлген жөн.

Блокировкасыз хабарламаны қабылдау/жіберу

*int MPI_Isend(void *buf, int count, MPI_Datatype datatype, int dest, int msgtag, MPI_Comm comm, MPI_Request *request)*

buf – хабарлама жіберу буфері бастамасының мекен-жайы
count – хабарламадағы берілетін элементтер саны

datatype – берілетін элементтер типі

dest – қабылдаушы-процесінің нөмірі

msgtag – хабарлама идентификаторы

comm – топ идентификаторы

OUT request – асинхронды жіберілімнің идентификаторы

Хабарлама жіберілімі *MPI_Send*-ке ұқсас, алайда бағдарлама астынан қайтарылым *buf* буферінде орналасқан хабарламаның барлық өңдеуін күтусіз процесс инициализациясынан кейін бірден орындалады. Бұл берілген буферді берілген жіберілімнің аяқталуы туралы қосыша ақпаратсыз өзге мақсаттарға қайтара пайдалануға болмайтынын білдіреді. Жіберу процесінің аяқталуын request параметрінің немесе *MPI_Wait* және *MPI_Test* процедураларының көмегімен анықтауға болады. *MPI_Send* және *MPI_Isend* процедураларының кез келгенінен жіберілген хабарламаны *MPI_Recv* и *MPI_Irecv* процедураларының кез келгені қабылдай алады [3].

Параллельді өңдеу, яғни, бірнеше қызметті қатар жүзеге асырудың, екі түрі бар: конвейерлігі және өздігінен параллельденуі. Параллельді өңдеудің екі түрі түсінікті, сондықтан оларға шағын шолу жүргіземіз. Параллельді өңдеу. Егер де кез келген бір құрылғы бір операцияны белгілі бір уақыт аралығында орындаса, онда сондай мыңдаған операцияларды орындауға мыңдаған уақыт аралығы керек болады. Тап сондай бір уақытта жұмыс істейтін, біріне-бірі тәуелсіз бес құрылғыны алатын болсақ, сол мың операцияны бес құрылғының жүйесі мың емес, екі жүз уақыт аралығында орындайды. N құрылғылардың санынан тұратын жүйе сол жұмысты $1000/N$ уақыт аралығында орындайды. Оған ұқсас жағдайларды өмірде де кездестіруге болады: егер де бір әскер бақшаны он сағатта қазса, тап сондай қабілетке ие елу адамнан тұратын әскери рота сол жұмысты он екі минутта бітірер еді (параллельдік принципі бойынша).

Конвейерлі өңдеу. Жылжымалы үтір формасындағы нақты сандарды қосу үшін не қажет? Реттерді салыстыру және реттеу, нормализация және т.б. ұсақ операцияларды талап етеді. Алғашқы компьютерлердің процессорлары барлық «микро операцияларды» әрбір аргумент үшін тізбекті түрде бірінен соң бірін орындап отырды және тек соңғы нәтижесін алған соң ғана келесісіне көшетін еді. Конвейерлі өңдеудің идеясы жалпы операцияның жеке сатыларын бөліп көрсетуде, яғни бір уақытта жаңа кіріс деректерін қабылдай отырып, өзінің жұмысын жасап, нәтижесін келесісіне беріп отырады.

Бірнеше операцияны қатар орындаудың есебінен ақпараттарды өңдеуде уақытты ұтамыз. Мысалы, операция барысында әрбірі белгілі бір уақыт аралығында орындалатын бес микро операцияны ерекшелеу қажет деп алайық. Егер де бір бөлінбейтін тізбекті құрылғы бар десек, 100 парлы аргументті 500 уақыт бірлігі аралығында өңдеп шығады. Егер де әрбір микрооперацияны конвейерлі құрылғының белгілі бір сатысында ерекшелесек, онда уақыттың бесінші бірлігінде және бұл құрылғының әр түрлі өңдеу сатысында алғашқы бес пар аргумент болады, ал жүз пардан тұратын жүйе $5+99=104$ уақыт бірлігі аралығында өңделеді. Тізбекті құрылғымен салыстырғанда, жылдамдығы бес есе артық (конвейер сатыларының санына байланысты).

Қарап отырсақ, конвейерлі өңдеуді нәтижелі түрде конвейер сатыларын бірнеше есе ерекшелеу сияқты, сол мөлшерде негізгі құрылғыны дубликациялап қарапайым параллелизммен алмастыруға болатын сияқты. Ал негізінде, жоғарыдағы мысалдың бес құрылғысы 100 пар аргументті 100 бірлік уақыт аралығында өңдеп шығады, бұл конвейерлі құрылғының уақытынан жылдамырақ. Сонда мәселе неде? Жауабы мынада: құрылғылар санын бес есе ұлғайтсақ, аппаратураның көлемін де ұлғайтамыз, сонымен қатар оның бағасы да артар еді. Сондықтан да конвейерлі өңдеу пайдалы болды.

Әдебиеттер

1. Гергель В.П. Теория и практика параллельных вычислений БИНОМ. Лаборатория знаний, Интернет-университет информационных технологий - ИНТУИТ.ру, 2007
2. Левин М.П. Параллельное программирование с использованием OpenMP. БИНОМ. Лаборатория знаний, Интернет-университет информационных технологий - ИНТУИТ.ру, 2008.
3. Немнюгин С.А. Основы параллельного программирования с использованием MPI.

**СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ХАЛҚЫН ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ САЛАСЫНДА
КӘСІБИ ҚЫЗМЕТТЕРДІ ДАМУДЫҢ ЗАМАНАУИ АСПЕКТІЛЕРІ
MODERN ASPECTS OF DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL PERFORMANCE
IN THE SOCIAL PROTECTION OF POPULATION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

УДК 316.61:372.2 (364.2)

*Ж.Абгаева, магистрант специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: С.Б. Сарбасова, к.п.н., доцент
КазУЭФМТ*

**ПОДГОТОВКА И ПЕРЕПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ
СОЦИАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ**

В современных условиях развития общества проблемы обеспечения качественного социального обслуживания населения обостряются требованиями к профессионализму сотрудников системы социальной службы, оказывающих системную, комплексную поддержку, помощь и сопровождение человека в трудной жизненной ситуации.

При этом социальная защищенность населения представляет собой результат согласования действий государства, общества и учреждений социальной защиты и социального обслуживания, определяющих основные направления реализации социальных прав, целевой адресной поддержки, содействия успешной интеграции и социальной адаптации личности.

Сегодня социальные работники специализируются более чем по 20 направлениям и заняты практически во всех сферах жизнедеятельности, где компетентность и профессионализм являются главными условиями по реализации стандарта оказания специальных социальных услуг населению.

Необходимо учитывать, современная реальность диктует необходимость развития профессиональной компетентности социальных работников как базиса оптимального функционирования современной системы социальной защиты населения области, имеющей возможность прогнозировать и учитывать перемены в экономике, изменения в технологии управления и оказания необходимых социальных услуг, гарантировать достижение социальной защищенности населения региона, страны в целом [1].

В связи с этим особое внимание должно уделяться способам развития профессиональной компетентности.

По мнению Е.И.Холостовой, профессиональная компетентность включает сформированность профессионально важных качеств личности, таких как: высокая общая культура; профессиональный такт, способный вызывать симпатию и доверие у окружающих; эмоциональная устойчивость, умение добросовестно исполнять свой долг, оставаясь спокойным, доброжелательным и внимательным; умение принимать решения в неожиданных ситуациях, четко формулировать свои мысли, грамотно и доходчиво их излагать [2; 124].

Учитывая опыт работы России и Казахстана, можно отметить, что становление профессионализма всегда начинается с профессиональной подготовки и воспитания специалистов, поэтапного формирования практических навыков системы социальной работы и профессионального мастерства. Профессионально-личностное становление и развитие специалиста по социальной работе

предусматривает формирование профессионального призвания, получение профильного образования, формирования профессионального мастерства и развитие духовно-нравственных качеств, а также навыков саморегуляции и самосовершенствования.

Профессионализм социального работника характеризуется наличием у него: профессионального призвания; глубокой мотивации к выполнению труда в различных его модификациях; профессионального мастерства; профессиональных знаний и профессиональных умений; способности всю жизнь учиться и добиваться самореализации.

К сожалению, надо признать, что далеко не все работники социальных служб, занимающие должности специалистов по социальной работе, могут успешно выполнять должностные обязанности, обладают профессиональным мастерством, достаточным для успешного решения проблем клиентов социальных служб, т.е. далеко не все являются профессионалами.

Социальный работник занимается определенным кругом обязанностей в рамках стандарта оказания специальных социальных услуг. Уровень профессиональной компетенции далеко от желаемого, так как полученное образование в различных регионах разное. В процессе обучения в вузах многие не осознают будущую профессию, представляя ее гуманным и востребованным. Да, профессия социальный работник очень востребованная и необходимая в жизнедеятельности каждого гражданина, однако не многие понимают это. В недалеком будущем многие будут пользоваться услугами социальной службы с учетом его многопрофильной деятельности.

Как сделать систему социальной службы востребованной?

Для обеспечения качества оказания социальных услуг необходимо повысить уровень компетентности специалистов системы. Начиная с вуза, необходимо давать высокий уровень знаний с учетом практических навыков в тесном контакте с медико-социальными службами и другими ведомствами социальной сферы. После поступления на работу необходимо постоянно совершенствовать уровень компетенции путем непрерывного образования и повышения квалификации, делая упор на использование методов активного обучения, таких, как деловые игры, тренинги, наставничество, стажировка, дистанционное обучение и т.д., развитие в ходе обучения у специалистов навыков групповой работы.

На сегодня существуют ряд проблем по повышению квалификации социальных работников: это: отсутствие единой программы повышения квалификации, бессистемность, хаотичное сочетание разнообразных тем, наличие на рынке образовательных услуг большого количества центров, не имеющих профессиональных лекторов специалистов, имеющих опыт практической и теоретической работы, недостаточно используются: тренинги, практикумы, стажировки, интерактивные технологии и обмен информацией, внедрение лучшего опыта работы.

Отсутствие единого информационного пространства для обмена опытом работы учреждений, изучение и внедрение инновационных технологий в сфере социального обслуживания при помощи программ (планшетного компьютера), и, чтобы осуществлять: электронную запись на прием к врачу; заказ продуктов и товаров первой необходимости; заказ лекарств и предметов медицинского назначения; заказ «социального такси»; оплату коммунальных услуг и т.д.

Необходимо практиковать систему непрерывного обучения после получения степени, повышение квалификации на курсах по месту работы, которая включает в себя ориентационный курс, курсы усовершенствования и переподготовки, предполагающие обсуждение, консультации сотрудников с одинаковым уровнем подготовки, рекомендации и официальную подготовку, направленные на то, чтобы персонал был способен квалифицированно решать как существующие, так и новые задачи. Поэтому одним из ключевых звеньев в этом вопросе становится повышение квалификации, главная задача которого состоит в том, чтобы способствовать развитию профессиональных компетенции специалиста.

Система знаний, необходимая компетентному социальному работнику, становится все более сложной, и возникает потребность в освоении новых знаний. Кроме того, появляются новые группы потребителей, клиентов и пациентов.

Модель продуктивного (действенного) обучения для развития профессиональной компетентности социального работника позволяет раскрыть пути и способы достижения нового

качества жизнеспособности социального работника; повысить уровень его стрессоустойчивости; минимизировать риски реализации профессиональных и жизненных траекторий; способствовать восстановлению оптимального функционирования в социуме в соответствии с актуальными и перспективными потребностями личности, общества, государства[3].

Достичь качественного уровня профессиональной компетенции необходимо силами всех участников сторон, работающих в этой сфере.

На сегодня существующие проблемы в вопросах повышения квалификации следующие:

- отсутствие единого методического центра по разработке методических рекомендаций по подготовке и повышению квалификации специалистов;
- отсутствие учебных материалов по социальной работе казахстанских авторов;
- недостаточное количество базы для прохождения и приобретения практических навыков в работе;
- недостаточное количество преподавателей, имеющих образование в сфере социальных наук;
- слабо привлекаются в учебный процесс международные эксперты в качестве преподавателей;
- слабо поставлена взаимосвязь вузов, Министерств и социальных учреждений по подготовке социальных работников.

В условиях рыночной экономики повышение уровня компетенции и престижа профессии социального работника необходимо в связи с увеличением количества видов услуг населению.

Не решены вопросы сайта «Социальная служба Казахстана», «Социального телевидения» как официальных СМИ для повышения информированности специалистов социальной сферы и получателей социальных услуг. Еженедельные выпуски в эфир социальных новостей о социально-значимых масштабных мероприятиях, проводимых в социальной области, о деятельности социальных учреждений, о внедрении в практику работы учреждений инновационных технологий, интервью с первыми лицами Министерства, руководителями, социальными работниками и получателями услуг, разъяснения важных законодательных документов, необходимых для внедрения в работу учреждений, а также создание и транслирование социальных проектов и социально-имиджевой рекламы.

Информация о внедрении инновационных технологий в сфере социального обслуживания, обобщение и распространение опыта, конструктивная помощь, обмен информацией профессионального характера, сотрудничество с зарубежными и стран СНГ специалистами по внедрению лучшего опыта работы учреждений социального обслуживания - как средство содействия улучшению социального обслуживания и повышения качества жизни граждан, нуждающихся в социальных услугах.

Система подготовки социальных работников во Франции является сквозной и построена по принципу непрерывности образования. Подготовка построена по принципу чередующегося обучения, при этом теоретическое обучение в учебном заведении чередуется с периодами целевой практики, стажировок в различных социальных службах, учреждениях, организациях.

Во Франции существует дифференцированная многоуровневая система подготовки специалистов для социальной сферы, начиная с многопрофильной профессиональной ориентации и до профессиональной подготовки в общеобразовательной школе и заканчивая подготовкой теоретиков-ученых, которые, однако, должны пройти все предыдущие уровни обучения и иметь серьезный личный практический опыт.

В регионах Казахстана не уделяется должного внимания качественному уровню знаний и компетентности социальных работников. Отмечаются случаи, когда многие специалисты на протяжении 4-6 лет не проходили повышение квалификации, а если проходили, то программы не соответствовали требованию и не обеспечивали нужный уровень знаний для работы. Отсутствие контроля со стороны руководителей по программе, по срокам обучения и качеству обучающих семинаров приводит к снижению уровня компетенции специалиста.

Вопросы финансирования курсов повышения квалификации решаются по остаточному принципу, т.е. по минимальной оплате и коротким срокам (2-3 дня) обучения, без практических и теоретических тренингов, посещения социальных учреждений.

Курсами Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан было организовано повышение квалификации в 2015 и 2016 годах социальных работников региона и обучено 752 человека. Тема семинара: «Приоритеты дальнейшей модернизации системы социального обслуживания населения». Была составлена Программа на 40 часов в рамках стандарта оказания специальных социальных услуг населению, где в качестве лекторов выступали разработчики НПА, преподаватели вуза по социальной работе и были организованы психологические тренинги. По результатам семинара-обучения проводился экзамен путем тестирования и выдавался сертификат. Изучая результаты полученных знаний после семинара, руководители отмечают изменение взглядов и правильное применение НПА и в действиях самих работников. Только путем постоянного обновления знания и умения социального работника можно обеспечить становление интеллектуального потенциала социальных служб.

Необходимо помнить, что профессиональная компетенция специалиста зависит от многих факторов и непрерывного обучения на протяжении всей трудовой деятельности. Портрет социального работника должен быть безупречным во всех аспектах деятельности, так как от него зависит социальная стабильность и напряженность в стране.

Литература

1. Профессиональная компетентность социального работника: модель, технология, инноватика развития: монография / С.В. Сальцева, Л.Г. Пак, С.Н. Жданова, Л.А. Кочемасова. - Оренбург: Оренпринт, 2013. - 228 с.
2. Профессионализм в социальной работе: Учеб. пособие / Е.И. Холостова. - 3-е изд. - М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. - 236 с.
3. Бочарова В. Г. Профессиональная социальная работа: личностно ориентированный подход. - М., 1999. - С. 135-136; 140-143.



УДК 364.043.4

А. Абдырахманова, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: **С.Б. Сарбасова**, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Ключевой характеристикой постиндустриальной экономики является сфера услуг, именно услуги становятся главным результатом труда и именно потребление услуг становится преобладающим способом удовлетворения потребностей человека. Резкое возрастание роли сервисных отраслей в общей структуре хозяйства знаменует переход от индустриальной стадии общества к следующей, отличной от предыдущего этапа развития.

Рост значения услуг в современной экономике, стремительное появление новых отраслей и новых видов услуг актуализирует исследование социальной сферы услуг как особого вида экономической активности.

Бескризисное развитие социального комплекса Казахстана невозможно без учета и решения таких проблем как: улучшение условий труда и экологической обстановки; повышение уровня и качества жизни населения, обеспеченности жильем; качества медицинского обслуживания; регулирование занятости; применение комплекса мер по социальной защите работников; нормализация процесса пенсионного обеспечения.[1]

Отрасли социальной сферы приобретают все большее значение в развитии общественного производства. Они оказывают непосредственное влияние на уровень благосостояния, качество жизни населения. Разработка научно обоснованной стратегии развития сферы социальных услуг поможет обеспечить решение экономических и социальных задач развития общества.

В условиях рыночной экономики сфера социальных услуг вовлекается во все многообразие рыночных отношений. В ней происходят коренные изменения, связанные с отношениями собственности, ролью государства в управлении и финансировании, с трансформацией функций отдельных секторов экономики.

Социальная политика государства, выступающая как составная часть мероприятий, проводимых в целях регулирования условий общественного производства в целом, тесно увязана с общеэкономической и политической ситуацией. Главными параметрами социальной политики, являются доходы населения и уровень занятости, и как их следствие – уровень и качество жизни населения. Поэтому стратегической целью проводимых реформ должна стать забота о благосостоянии населения Республики Казахстан.

Данная идея поддерживается первым лицом государства – Н. А. Назарбаевым. В одном, из наиболее важных выступлений он назвал основной целью своих действий повышение качества жизни людей. Стратегия «Казахстан 2050», программа «Саламатты Казахстан» являются тому примером

Основной задачей социальной политики и главным критерием ее эффективности является неуклонное повышение благосостояния народа Казахстана. А его приоритетное направление – сокращение масштабов бедности.

За период с 2001 по 2015 годы уровень бедности в Казахстане, то есть доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снизилась с 46,7 % до 2,7 % соответственно.

Данные измеримые показатели указывают на достижения Казахстана в области снижения уровня бедности и улучшения качества жизни казахстанцев.

Тенденция динамичного снижения уровня бедности в стране стала основной целью и результатом реализации республиканских Программ по снижению бедности, которые действовали в период с 2000 по 2005 годы.

В рамках данных Программ принят Закон РК «О государственной адресной социальной помощи», вступивший в действие в 2002 году, предусматривающий оказание адресной социальной помощи (АСП) малообеспеченным гражданам, которые в силу тех или иных объективных причин (возраста, временной нетрудоспособности, состояния здоровья, отсутствия работы и т.д.), испытывают трудности в обеспечении условий для собственной жизнедеятельности.

Таким образом, принятие соответствующих программ по борьбе с бедностью, стабильный рост основных макроэкономических показателей, повышение экономической активности населения, рост занятости и доходов населения привели к значительному сокращению уровня бедности.

В результате реализации принятого Закона численность получателей адресной помощи сократилось в 30,8 раза (с 1,2 млн. чел в 2002 году до 38,2 тыс. чел. в 2015 году).

При этом учитывая, что значительную долю получателей адресной помощи составляют дети, с 1 января 2006 года в целях дополнительной поддержки малообеспеченных семей, имеющих детей, введено ежемесячное пособие на детей до 18 лет, выплата которого производится в соответствии с Законом РК «О государственных пособиях семьям, имеющим детей».

Наряду с этим, в целях поддержки малообеспеченных граждан с 1997 года введена жилищная помощь для семей, расходы которых на оплату коммунальных услуг, содержание жилища превышают предельно допустимую долю расходов (на эти цели). Размер и порядок оказания жилищной помощи определяются местными представительными органами.

Вместе взятые они являются формами универсальной системы оказания социальной поддержки семьям, среднедушевой доход которых ниже определенного порога доходов.

Однако, в настоящее время – в условиях перехода страны к новой стадии индустриального развития, усиления интеграционных процессов на евразийском пространстве и сохраняющейся нестабильности мировой экономики – выверенная социальная политика приобретает особую значи-

мость и предъявляет новые требования к социальной модели. Сложилась необходимость пересмотра действующих минимальных социальных стандартов, усиление адресности социальной помощи и поддержки, переход от пассивной помощи к активной политике, стимулирующей трудовую активность и усилия семей для преодоления трудной жизненной ситуации.

В этой связи, для усиления адресности предоставления мер социальной поддержки в соответствии с поручением Главы государства с 2014 года в пилотном режиме реализуется проект «Өрлеу» по оказанию обусловленной денежной помощи малообеспеченным гражданам на основе принципа «взаимных обязательств» по технологии социального контракта.

Основными отличительными чертами обусловленной денежной помощи, от действующих социальных программ, для лиц с недостаточными доходами, являются: внедрение социального контракта активизации семьи, в котором определяются обязательства семьи по участию в мерах содействия занятости и отделов социальной помощи по содействию в трудоустройстве и оказанию иных мер социальной поддержки; увеличение черты бедности с 40% до 60% от прожиточного минимума и, соответственно, размера помощи; назначение помощи в течение года, т.е. на период действия социального контракта в целях укрепления экономической самостоятельности получателей помощи; сопровождение семьи на период действия социального контракта и мониторинг исполнения обязательств по социальному контракту.

Реализация проекта «Өрлеу» показывает свою эффективность. Так, по итогам 2015 года в проекте приняло участие более 20 тыс. человек. Кроме того, реализация проекта способствовала увеличению среднедушевого дохода участников проекта более чем в 2 раза по сравнению с периодом до участия их в проекте; вовлечению порядка 90% трудоспособных участников в меры содействия занятости; сокращению получателей АСП и ГДП в целом по стране – на 31,8% и 2,1% соответственно.

Таким образом, программы, ориентированные на повышение экономической активности неработающих трудоспособных граждан, претендуют на роль приоритетного механизма содействия сокращению бедности.

Эта практика наиболее соответствует требованиям адресного подхода к оказанию помощи гражданам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации. Она позволит рассмотреть проблему комплексно, объективно, с предоставлением не только денежной помощи, но и мер по содействию занятости и социальной адаптации.

Вышеуказанные новые подходы нашли отражение в принятом в 2015 году Законе Республики Казахстан «О внесении дополнений и изменений в некоторые законодательные акты по вопросам социальной защиты населения», разработанного в рамках реализации 84 шага Плана нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ.

Законом с 1 января 2018 года предусмотрена, трансформация 3-х видов выплат для малообеспеченных в одну выплату адресную социальную помощь нового формата, при этом данная выплата будет классифицироваться на 2 вида: безусловную и обусловленную денежную помощь.

Безусловная денежная помощь будет предоставляться тем семьям, в составе которых нет трудоспособных членов (например, семьи инвалидов или пожилых пенсионеров), или семьям, трудоспособные члены которых по объективным причинам не могут участвовать в мерах содействия занятости (например, одинокая мать с детьми дошкольного возраста). Поэтому для таких семей обязательное участие в мерах занятости для получения пособия не требуется.

Обусловленная денежная помощь будет предоставляться семьям, имеющим в своем составе как минимум одного трудоспособного члена, при условии заключения социального контракта активизации семьи и обязательного участия всех трудоспособных членов семьи в мерах содействия занятости.

Кроме того, с 1 января 2018 года согласно поручению Главы государства РК, озвученному в Послании народу Казахстана от 30 ноября 2015 года «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» будет осуществлен пересмотр методологии определения величины прожиточного минимума.

В первую очередь, данная мера связана с наблюдающимся, в настоящее время изменением

потребительских расходов казахстанцев, в части роста расходов на непродовольственные товары и услуги, что приводит к несоответствию действующей структуры прожиточного минимума реальной ситуации.

В этой связи, в реализацию вышеуказанного поручения Министерство приступило к проведению соответствующей исследовательской работы.

То есть, вышеуказанные изменения будут способствовать повышению социальной ответственности получателей социальной помощи, усилению их мотивированности в поиске работы и самообеспечении, а также повышению степени участия малообеспеченных граждан в экономике страны и в жизни общества. В конечном итоге, это должно благоприятно отразиться на качестве жизни малообеспеченных граждан.

В связи с этим решающее значение приобретает выявление результативных и эффективных способов обеспечения населения услугами соответствующего качества и уровня доступности, формирование стратегических направлений реализации социальной политики государства в части производства гарантированных социальных услуг, построение обоснованной системы мер регулирования сферы социальных услуг, как фактора повышения качества жизни населения.

Данная идея требует для своей реализации большого количества ресурсов, продуманности: и научной обоснованности действий, и в то же время мобильности: четкого отслеживания результатов, соотнесения их с нормативно-ценностной системой населения, планирования деятельности.

Необходимость определения целей, задач, конкретных мер по реализации идеи; качества жизни в рамках российского общества делает актуальным различные исследования в данном направлении. Важными являются как концептуальные разработки категории «качество жизни», так и исследования факторов, оказывающих влияние на характеристики рассматриваемого явления;

В рамках исследований факторов качества жизни особое место занимает изучение внутренних факторов этого явления, таких как качество населения, уровень, образования, экологическое состояние, степень безопасности личности и общества, качество государственных и общественных структур и т.п.

Одним из наиболее значимых внутренних факторов качества жизни является социальная работа, которая действует на его характеристики как непосредственно (через удовлетворение потребностей населения), так и опосредованно (путем создания условий для функционирования других элементов структуры – качества жизни).

В связи с этим, в центре внимания исследования оказались два феномена: качество жизни и социальная работа. Рассмотрение места и роли социальной работы в системе факторов, выявление механизма ее влияния на качество жизни, раскрытие характеристик их современного состояния представляется необходимым для формирования концепции качества жизни и реализации ее в качестве парадигмы развития.

Качество жизни – это очень сложная, многогранная и многоемкая категория. Качество жизни как явление в последнее время находится под пристальным вниманием представителей многих наук. Однако исторически так сложилось, что наиболее широкое и глубокое изучение данного феномена проводится именно социологической наукой.

Качество жизни представляет собой важную категорию, концентрирующую в себе знания об образе жизни, о духовности, их взаимосвязи.

В исследование проблем повышения уровня жизни населения внесли свой вклад многие зарубежные и отечественные ученые и специалисты. К ним относятся В.Н. Бобков, Н.И. Бузляков, Н.А. Волгин, А.Г. Гранберг, И.И. Дмитричев, В.М. Жеребин, Ю.П. Кокин, Д.С. Львов, В.Ф. Майер, В.Я. Райцин, Л.С. Ржаницына, Н.М. Римашевская, А.Н. Романов, В.М. Рутгайзер, А.Е. Суринов, А. Пигу, Н.П. Федоренко, Р.А. Абзалова, С.Б. Сарбасова и т.д. В работах этих известных авторов исследуются те или иные стороны уровня жизни населения.

Проблемы экономической оценки уровня и качества жизни обсуждаются российскими учеными в работах С.А. Айвазяна, В.Н. Бобкова, А.Л. Васильева, В.И. Гурьева, В.М. Жеребина, Б.В. Корнейчука, А. Ревайкина, Н.М. Римашевской, В.М. Рутгайзера, А.Н. Романова, Г.С. Саркисяна и других.

Среди работ зарубежных авторов, затрагивающих международный опыт в исследуемой сфере, важная роль в исследовании принадлежит трудам Корнай Я., Мескона М.Х., Эрхарда Л., Самуэльсона П.

Уровень жизни – многогранное явление, которое зависит от множества разнообразных причин, начиная от территории, где проживает население, то есть географических факторов, и заканчивая общей социально-экономической и экологической ситуацией, а также состоянием политических дел в стране. На уровень жизни в той или иной степени может влиять и демографическая ситуация, и жилищно-бытовые и производственные условия, объем и качество потребительских товаров. Все наиболее значимые факторы можно объединить в следующие группы [2]:

- политические факторы;
- экономические факторы;
- социальные факторы;
- научно-технический прогресс.

Определение уровня жизни – сложный и неоднозначный процесс. Так как он, с одной стороны, зависит от состава и величины потребностей общества, а с другой, ограничивается возможностями по их удовлетворению, опять же исходя из различных факторов, обуславливающих экономическое, политическое и социальное положение в стране. Сюда относятся эффективность производства и сферы услуг, состоянием научно-технического прогресса, культурно- образовательным уровнем населения, национальными особенностями и др.

Уровень жизни определяется системой показателей, каждый из которых дает представление о какой-либо одной стороне жизнедеятельности человека. Существует классификация показателей по отдельным признакам: общие и частные; экономические и социально-демографические; объективные и субъективные; стоимостные и натуральные; количественные и качественные; показатели пропорций и структуры потребления; статистические показатели и др [2].

К общим показателям относятся размеры национального дохода, фонда потребления национального богатства на душу населения. Они характеризуют общие достижения социально-экономического развития общества. К частным показателям можно отнести условия труда, обеспеченность жильем и благоустройство быта, уровень социально-культурного обслуживания и др.

Экономические показатели характеризуют экономическую сторону жизнедеятельности общества, экономические возможности удовлетворения его потребностей. Сюда можно отнести показатели, характеризующие уровень экономического развития общества и благосостояние населения (номинальные и реальные доходы, занятость и др.)

Социально-демографические показатели характеризуют половозрастной, профессиональный состав населения, физическое воспроизводство рабочей силы [3].

Высокое качество жизни отдельного гражданина – это, когда у него:

- имеется высокий жизненный потенциал (крепкое здоровье, чувство самоэффективности, стремление к активной осмысленной жизни, наличие способностей, хорошее образование);
- сформирована система личностно значимых и, при этом, социально позитивных смысло-жизненных ориентаций, ценностей, интересов, целей и стилей поведения;
- удовлетворены базовые физиологические и психологические потребности;
- приоритетными являются вторичные потребности – личностного роста и созидательной деятельности, имеются условия для их реализации;
- осуществляется осмысленная жизнедеятельность с этапными и конечными достижениями, преобладают положительные эмоции и чувства.

Высокое качество жизни общества – это, когда:

- имеется высокий жизненный потенциал общества, то есть, абсолютное большинство граждан идентифицируют себя с обществом и при этом чувствует себя в безопасности во всех отношениях, а их жизнедеятельность соответствует описанным выше критериям высокого качества жизни отдельного гражданина;
- удовлетворены базовые потребности всех членов общества на уровне не ниже минимального социального стандарта, то есть, отсутствует нищета;

- осуществляется политическая, общественная, предпринимательская, производственная, хозяйственная, научная, культурная деятельность по всем направлениям социально-экономического развития с этапными достижениями, дающими вклад в качество жизни всего населения. [4].

Качество жизни имеет две стороны: объективную и субъективную. Критерием объективной оценки качества жизни служат научные нормативы потребностей и интересов людей, по соотношению с которыми можно объективно судить о степени удовлетворения этих потребностей и интересов. С другой стороны, потребности и интересы людей индивидуальны и степень их удовлетворения могут оценить только сами субъекты. Они не фиксируются статистическими величинами и практически существуют лишь в сознании людей и, соответственно, в их личных мнениях и оценках. [23, с.58].

Качество жизни показывает степень развития и полноту удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей, проявляющихся как в различных видах деятельности, так и в самом жизнеощущении и так же как и уровень жизни, включает в себя условия, результаты и характер труда, демографические, этнографические и экологические аспекты существования людей.

Одной из важнейших предпосылок, обеспечивающих достижение максимально высокого качества жизни населения является проведение эффективной политики благосостояния населения. Центральное место в политике благосостояния занимают доходы населения, их дифференциация, постоянный рост качества жизни граждан.

Количественную характеристику уровня и качества жизни определяет система индикаторов, которые позволяют проводить анализ реального уровня и качества жизни населения, рассчитывать их показатели по регионам, по социально-демографическим группам населения, определять тенденции показателей и осуществлять международные сопоставления.

Каждый человек имеет собственные критерии определения уровня и качества жизни населения. Часто основными критериями являются показатели климата, страны проживания. Но, в то же время, в самой климатически благоприятной стране человек не будет счастлив без удовлетворения элементарных потребностей в пище, жилье, услугах здравоохранения, возможностей собственного образования и образования. Удовлетворенность человека уровнем и качеством жизни зависит от доступности комплекса благ, которые и дают ощущение благополучия.

Организация Объединенных Наций опять признала Норвегию лучшей в мире страной для проживания. В списке стран с самым высоким уровнем жизни Норвегия занимает лидирующее место. Позиции лидера «страна фьордов» сохраняет уже пятый год [40].

За Норвегией следуют Исландия, Австралия, Люксембург, Канада, Швеция, Швейцария, Ирландия, Бельгия, США. Далее расположились Япония, Нидерланды, Финляндия, Дания, Великобритания, Франция, Австрия, Италия, Новая Зеландия и Германия, завершающая двадцатку стран с самым высоким уровнем жизни. В прошлом году в четверке лидеров кроме Норвегии были Швеция, Австралия и Канада.

Таким образом, повышения качества жизни населения является одним из главных показателей социальной политики, уровня развития страны.

Литература

1. Волгин Н.А., Гриценко Н.Н., Шарков Ф.И. Социальное государство: Учебник.- М.: «Дашков и К», 2003. - 416 с.
2. Волгин Н.А., Котляр А.Э. Социальная политика. Учебник // Общая редакция Н.А.Волгина. -2-е издание. Стереотип - М.: «Экзамен», 2004. - 736 с.
3. Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Микроэкономика / Общая редакция Л.С. Тарасевича. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996, - 352 с.
4. Гэлбрейт К. Экономическая политика измеряется результатами // Проблемы теории и практики управления. - 1999. - №5. - С. 32-37.

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА РОДИТЕЛЕЙ, ВОСПИТЫВАЮЩИХ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Создание системы психолого-педагогической помощи семьям, воспитывающим детей с отклонениями в развитии, является одним из важнейших условий, обеспечивающих необходимый уровень социально-психологической адаптации детей с ограниченными возможностями жизнедеятельности и реабилитации их семей.

Через оптимизацию внутрисемейной атмосферы и ее трансформацию в коррекционную, гармонизацию межличностных, супружеских, родительско-детских и детско-родительских отношений решается проблема дифференциальной и адресной помощи проблемному ребенку. Каждая семья, воспитывающая ребенка с нарушениями в развитии, имеет право на получение комплексной психолого-педагогической помощи, включающей диагностику, консультирование и коррекционные мероприятия.[1]

При проведении коррекционных мероприятий семья понимается как естественная адаптивная развивающая среда, необходимый уровень гармоничных взаимоотношений в которой обеспечивается родителями ребенка психофизическими нарушениями. Оказание психологической помощи семьям позволяет через нейтрализацию личностных проблем родителей, возникающих вследствие их эмоциональных переживаний, связанных с нарушениями ребенка, оптимизировать его развитие и интеграцию в социум.

В качестве целей психолого-педагогической помощи семьям, воспитывающим детей с отклонениями в развитии, мы рассматриваем:

- обеспечение адекватных микросоциальных условий развития ребенка с психофизическими недостатками в семье;
- оптимизацию самосознания родителей;
- формирование позитивного отношения близких лиц к ребенку с отклонениями в развитии.

Основной целью в коррекционной работе с родителями является формирование у родителей позитивного взгляда на ребенка, имеющего нарушения развития. Адекватность позиции родителя позволяет ему обрести новый жизненный смысл, гармонизировать самосознание и взаимоотношения с ребенком, повысить собственную самооценку. Это, в свою очередь, обеспечивает использование родителями гармоничных моделей воспитания и в перспективе оптимальный вариант социальной адаптации ребенка.[2]

Целенаправленное психологическое воздействие качественно изменяет роль родителей. Они активно включаются в коррекционный и одновременно воспитательный процесс собственного ребенка. Этот процесс оказывает положительное воздействие на формирование адекватных родительско-детских контактов. Своевременно оказанная психолого-педагогическая помощь оптимизирует личностное развитие ребенка и способствует снятию психологических проблем у самих родителей.

Направления психолого-педагогической помощи семьям

Все содержание психологической работы с семьями, воспитывающими детей с отклонениями в развитии, может быть представлено в трех направлениях:

- психолого-педагогическом изучении проблем, возникающих у разных членов семьи в связи с воспитанием в ней ребенка (лица) с нарушениями развития;
- психологическом консультировании семей;
- психолого-педагогической и коррекционной работе с детьми и их родителями.[3]

Психологическое изучение семьи, воспитывающей ребенка с нарушениями в развитии, предполагает системный подход, включающий определение как основных целей, задач, принципов

изучения семьи ребенка с отклонениями в развитии, так и направлений ее психологической диагностики.

Основная цель психологического изучения семьи - выявление причин, препятствующих адекватному развитию ребенка с ограниченными возможностями здоровья и нарушающих гармоничную внутрисемейную жизнедеятельность.

В качестве задач психологической диагностики семьи рассматриваются:

- определение степени соответствия условий, в которых растет и воспитывается ребенок дома, требованиям его возрастного развития;
- выявление внутрисемейных факторов, как способствующих, так и препятствующих гармоничному развитию ребенка с психофизическими нарушениями в семье;
- определение причин, дестабилизирующих внутрисемейную атмосферу и межличностные отношения;
- определение неадекватных моделей воспитания и деструктивных форм общения в семье;
- определение путей гармонизации внутрисемейного климата;
- определение направлений социализации как детей с отклонениями в развитии, так и их семей.

Психологическое изучение семьи включает диагностику личностных особенностей членов семьи (родителей, близких родственников) ребенка с отклонениями в развитии, что связано с определением индивидуальных психологических характеристик лиц, находящихся под воздействием длительно действующего психотравмирующего стресса. Психологическая диагностика осуществляется для изучения специфики внутрисемейного климата, характера взаимодействия родителей с проблемным ребенком, моделей воспитания, используемых родителями, особенностей родительского восприятия проблем ребенка.

Именно процедура психологического изучения личностных особенностей родителей (и значимых близких) детей с отклонениями в развитии позволяет установить те слабые зоны в области межличностных внутрисемейных контактов, отношения к проблемному ребенку, реагирования его близких на стресс, которые нуждаются в дальнейшем психокоррекционном воздействии.

Определение характеристик этого спектра проблем дает возможность предупредить усугубление и ухудшение микросоциальной ситуации, в которой растет и развивается ребенок с психофизическими недостатками, а также определить прогноз развития каждой конкретной семьи.

Следует подчеркнуть особую актуальность изучения личностных особенностей родителей больного ребенка. Именно личностные характеристики родителей во многом предопределяют степень его социализации и адаптации в жизни, т. е. его будущее. Характерологические особенности родителей позволяют определить, насколько они могут обладать стрессоустойчивыми качествами, необходимыми для поддержания ребенка, его воспитания и социального сопровождения в течение всей его жизни.

Также огромное значение в плане будущей успешной жизнедеятельности семьи имеет изучение личностных качеств самих детей с отклонениями в развитии. Следует подчеркнуть, что у всех детей с отклонениями в развитии имеются нарушения в эмоционально-волевой и личностной сферах. Личность ребенка, особенности его контактов с социальным окружением, в первую очередь близкими и значимыми людьми, во многом могут определять возможности и степень его профессионально-трудовой и социальной адаптации в будущем. Правильное воспитание ребенка и формирование адекватных личностных качеств в целом позволят облегчить бремя семьи и, в свою очередь, гармонизировать внутрисемейную атмосферу.[4]

Коррекционная работа с детьми и их родителями осуществляется в виде психологического сопровождения семей, воспитывающих детей (подростков, молодых лиц) с отклонениями в развитии.

Семьи, в которых воспитываются дети с отклонениями в развитии, живут под грузом многочисленных проблем. Это осложняет внутрисемейную атмосферу, а порой накаляет ее до предела. Не каждый родитель оказывается способен принять недуг ребенка и адекватно реагировать на его проблемы, которые постоянно возникают в процессе жизни.

Адекватное восприятие проблем, связанных с воспитанием в семье ребенка с отклонениями в развитии, достигается не сразу и не всеми родителями. Известно, что пролонгированная психотравмирующая ситуация оказывает психогенное, фрустрирующее воздействие на психику родителей проблемных детей и опосредствованно негативно влияет на их отношение к ребенку. Одни родители переносят воздействие стресса очень тяжело, и трагичность ситуации ломает их судьбы. Другие находят в себе силы противостоять возникшим трудностям, умеют самореализоваться и достигают максимальных успехов в социализации ребенка

Таким образом, оказывается, что при сходных вариантах фрустрационной нагрузки реактивные способности и адаптационные возможности у разных родителей проявляются различно. Родители, испытывающие трудности во взаимодействии с проблемными детьми, нуждаются в оказании им специальной психологической помощи. Именно эти факты и объясняют острейшую необходимость организации и проведения психокоррекционных мероприятий с семьями, воспитывающими детей с отклонениями в развитии.

В коррекционной работе с семьями выделяется два направления: психолого-педагогическое и коррекционное.

Осуществляя психолого-педагогическую коррекцию, психолог организует занятия с больным ребенком и его родителем (чаще матерью). Здесь перед специалистом ставятся следующие цели:

- создание оптимальных условий для гармоничного развития ребенка с отклонениями в развитии в семье;
- переструктурирование иерархии жизненных ценностей родителей ребенка с отклонениями в развитии, оптимизация их самосознания;
- гармонизация психологического климата в семье;
- коррекция межличностных взаимоотношений в семье (детско-родительских, супружеских, родительско-детских);
- формирование психолого-педагогических знаний и умений, повышение воспитательской компетентности родителей (лиц, их замещающих). [5]

Ориентируясь на эти цели, психолог решает следующие задачи:

- обучение родителя (матери) специальным коррекционным и методическим приемам, необходимым для проведения занятий с проблемным ребенком в домашних условиях;
- обучение родителя (матери) специальным воспитательным приемам, необходимым для коррекции личности ребенка с отклонениями в развитии;
- коррекция понимания родителем проблем его ребенка, а именно: исключение гиперболизации, минимизации или отрицания наличия проблем у ребенка;
- коррекция внутреннего психологического состояния родителя: состояние неуспеха, связанное с недостаточностью ребенка, должно постепенно перейти в понимание возможностей ребенка, в радость его «маленьких» успехов;
- коррекция неконструктивных форм поведения родителя (агрессии, подавления негативных желаний, примитивизации поведения и др.), их замена на продуктивные формы взаимоотношений в социуме;
- осуществление личностного роста родителя в процессе взаимодействия со своим ребенком, в процессе его обучения и воспитания с помощью психолога; переход родителя с позиции переживания за своего ребенка из-за его недуга в позицию творческого поиска реализации возможностей ребенка;
- повышение личностной самооценки родителя в связи с возможностью увидеть результаты своего титанического труда в успехах ребенка;
- трансформация образовательно-воспитательного процесса, реализуемого родителем по отношению к ребенку, в коррекционный процесс по отношению к себе самому; созидательная деятельность родителя, направленная на его ребенка, помогает ему самому, излечивая от негативного воздействия психотравмирующей ситуации.

Формы работы:

1. демонстрация родителю (матери) больного ребенка приемов работы с ним;

2. конспектирование родителем (матерью) занятий, проводимых психологом;
3. выполнение домашних заданий со своим ребенком;
4. чтение родителем (матерью) специальной литературы, рекомендованной психологом;
5. реализация родителем (матерью) творческих замыслов в работе с ребенком.

В результате психокоррекционной работы с семьями у родителей формируется позитивная воспитательская модель «сотрудничество». Коррекция мироощущения и гармонизация самосознания позволяют изменить отношение родителей к ребенку и восприятие его проблем. У родителей формируется установка на безоценочное принятие ребенка, на значимость того, что он существует.

Деятельность родителей направляется на оказание помощи ребенку. Отношения родителей с ребенком строятся на уважении его личности, удовлетворении потребностей с учетом его психофизических возможностей. Воспитывая ребенка, таким образом, родители дарят ему тепло, внимание и любовь. Родители внимательно выслушивают ребенка, помогают ему в постепенном разрешении его проблем.

Родители принимают индивидуальность ребенка, одобряют проявления его самостоятельности, радуются его успехам. У ребенка формируются адекватная самооценка, товарищеские отношения со сверстниками, чувство привязанности к близким и уважение к старшим. Родители активно участвуют в процессе развития ребенка, коррекции его нарушений и социальной адаптации. Они вместе с ребенком преодолевают трудности на его пути.

Такая модель взаимоотношений формирует творческое сотрудничество между родителями (другими близкими) и ребенком. Это позволяет оптимизировать социальную детерминанту развития ребенка и его интеграцию в социум.

Литература

1. Безух С.М., Лебедева С.С. Психологическое и социальное сопровождение больных детей и детей-инвалидов. М., 2007.
2. В.И.Бугов “Демография” учебное пособие 2003 год.
3. Василькова Ю.В., Василькова Т.А. Социальная педагогика. М.,1999.
4. Стратегия «Саламатты Казахстан»
5. Аверин А.Н. Социальная политика государства. - М.: АНХ, 2002. - 166 с.



УДК 364.446

Ж. Аныкбаева, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: **С.Е. Абдугалина**, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ

ТРУДОУСТРОЙСТВО ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

В настоящее время особо остро встал вопрос о том, как реализовать в Казахстане положения Конституции, провозглашающие наше государство социальным. Соблюдение предоставляемых гражданам гарантии признается одной из основных задач нашей страны. Одним из основных прав каждого жителя нашего государства является право на труд. Его имеют все граждане Республики Казахстан. В том числе и люди с инвалидностью. К сожалению, цифры официальной статистики свидетельствуют о том, что количество последних неуклонно растет.

Во многом это обусловлено высоким уровнем заболеваемости и травматизма населения, недостаточным качеством медицинской помощи и услуг, оказываемых лечебно-профилактическими

учреждениями и учреждениями медико-социальной экспертизы, неблагоприятной экологической обстановкой, неблагоприятной криминогенной обстановкой, а также рядом других причин.[1]

Трудовая деятельность для человека является не только способом экономически обеспечить свое существование, но и фактом реализации своих способностей (в том числе и творческих), приобщением к общественным ценностям. Работа позволяет каждому гражданину уважать себя, осознавать свою индивидуальность, быть полноценной частью современного общества.

На сегодняшний день в сознании людей еще жив стереотип о том, что человек с ограниченными возможностями не может и не желает трудиться, что он живет на попечении близких родственников и государства. Однако среди инвалидов есть те, кто желает трудиться и быть независимыми. В силу ограниченности возможностей такие люди испытывают определенные трудности в поиске работы и в связи с этим нуждаются в поддержке со стороны государства.

Анализ развития проблемы инвалидности, как социального явления свидетельствует о том, что, пройдя путь от идеи изоляции “неполноценных” членов общества до концепций привлечения их к труду, человечество подошло к пониманию необходимости интеграции лиц с физическими дефектами, физиологическими, психическим нарушениями во все общественные институты.

В связи с этим возникает необходимость отвергнуть классический подход к проблеме инвалидности как к проблеме “неполноценных людей” и представить ее как проблему, затрагивающую общество в совокупности.

Иными словами, инвалидность - это проблема не одного человека, а всего общества в целом.[2]

Большое количество инвалидов в нашей стране неизбежно создает проблемы их трудоустройства и занятости, как людей, в силу разных обстоятельств, физически не способных осуществлять некоторые функции, присущие здоровому человеку. Таким образом, проблема занятости и трудоустройства инвалидов в современном обществе является крайне актуальной ввиду того, что очень часто под абсолютно разными предлогами их не трудоустраивают, ограничивают в правах, делают недоступными некоторые виды работ из-за непригодности к работе инвалидов на них. Все это создает дополнительную напряженность в обществе, делает “ненужными” огромное количество людей. Именно решению проблем связанных с занятостью и трудоустройством инвалидов в современном обществе и будет посвящена эта дипломная работа.

Основной массив существующий в настоящее время, касающийся освещения проблем занятости и трудоустройства инвалидов, направлен на дачу рекомендаций по трудоустройству, описание возможных способов устройства на работу. К ним, например, относятся следующие: Новиков М. Л. Межсекторное взаимодействие как модель решения проблемы трудоустройства людей с инвалидностью, Карасаева Л.А. Прикладные аспекты в деятельности отделения профессиональной и социальной реабилитации инвалидов, Лунев, В. П.

Социальная работа с людьми с ОВ имеет основательную организационно-правовую основу в мировом сообществе. Как известно, инвалидность – это проблема неравных возможностей: ограничения в возможностях, обусловленные физическими, психологическими, сенсорными, социальными, культурными, законодательными и иными барьерами, которые не позволяют людям с ОВ, успешно интегрироваться в общество и принимать участие в жизни социума.[3]

Общество обязано адаптировать существующие в нем стандарты к особым нуждам людей, имеющих инвалидность, для того, чтобы они могли жить независимой жизнью.

Как показывает анализ социальной работы с «особыми людьми», в зависимости от национального законодательства отнесение к числу инвалидов имеет своеобразие.

Так, в Законе Республики Казахстан от 13.04.2005 года «О социальной защите инвалидов в Республике Казахстан» дано определение понятию «инвалид» - лицо, имеющее нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, травмами, их последствиями, дефектами, которое приводит к ограничению жизнедеятельности и необходимости его социальной защиты. [4]

В соответствии с международно-признанными критериями инвалидность определяется отклонениями или расстройствами в следующих сферах:

- слепые, глухие, немые, люди с дефектами конечностей, нарушенной координацией движения,

полностью или частично парализованные признаются инвалидами в силу очевидных отклонений от нормального физического состояния человека [5];

- инвалидами признаются лица – не имеющие внешние отличия от обычных людей, но страдающие заболеваниями, не позволяющие им функционировать в разнообразных сферах жизнедеятельности (например, ишемическая болезнь сердца);

- больные шизофренией могут быть физически полноценными, способными выполнять ту или иную работу, связанную с умственными нагрузками, но в период обострения они не способны контролировать свое поведение и общение с другими людьми.

В соответствии с рекомендациями Всемирной организации здравоохранения (далее - ВОЗ) и Международного Кодекса социальных работников с целью соблюдения этических норм приняты следующие термины, обозначающие лиц с различной степенью инвалидности:

- люди ограниченными возможностями;
- люди с особыми потребностями;
- особые дети, лиц с отклонениями.

Все инвалиды по разным основаниям делятся на несколько групп:

1. По возрасту - дети-инвалиды, инвалиды-взрослые.

2. По происхождению инвалидности: инвалиды с детства, инвалиды войны, инвалиды труда, инвалиды общего заболевания.

3. По степени трудоспособности: инвалиды трудоспособные и нетрудоспособные, инвалиды I группы (нетрудоспособные), инвалиды II группы (временно нетрудоспособные или трудоспособные в ограниченных сферах), инвалиды III группы (трудоспособные в щадящих условиях труда).

4. По характеру заболевания инвалиды могут относиться к мобильным, маломобильным или неподвижным группам [5].

Дети с ОВ медленнее достигают определенных этапов жизненного цикла, а иногда вовсе не достигают. Различают следующие периоды жизненного цикла семьи, имеющей ребенка с ОВ:

1) рождение ребенка - получение информации о наличии у ребенка патологии, эмоциональное привыкание, информирование других членов семьи;

2) школьный возраст - принятие решения о форме обучения ребенка, организация его учебы и внешкольной деятельности, переживание реакций группы сверстников;

3) подростковый возраст - привыкание к хронической природе заболевания ребенка, возникновение проблем, связанных с пробуждающейся сексуальностью, изоляцией ребенка от сверстников и его отвержением (с их стороны), планирование будущей занятости ребенка;

4) период «выпуска» - признание и привыкание к продолжающейся семейной ответственности, принятие решения о подходящем месте проживания повзрослевшего ребенка, переживание дефицита возможностей для социализации члена семьи - инвалида;

5) постродительский период - перестройка взаимоотношений между супругами (например, если ребенок был успешно «выпущен» из семьи) и взаимодействие со специалистами по месту проживания ребенка [1].

В Казахстане численность инвалидов всех категорий более 413,413,0 тысяч человек или около 3 % от всего населения. Среди людей с ОВ страдает каждый пятый: врожденной аномалией развития или хромосомным заболеванием, у 20 % людей с ОВ причиной инвалидности являются болезни нервной системы, болезни психического расстройства составляют сегодня 17,3 %.

Среди лиц, признанных МСЭ инвалидами, преобладает доля второй группы – 60 %, 11 % составляют инвалиды первой группы, только 3 из 10 инвалидов относятся к третьей группе (29 %). Поэтому показатель частичной реабилитации составил 8,7 %, показатель утяжеления групп инвалидности – 7,0 %, показатель полной реабилитации – 5,0 %

Исследования проблемы выявило, что показатели инвалидности зависят от ряда факторов:

- уровня социально-экономического развития страны и приоритетов социальной политики;
- состояния здоровья нации;
- развития системы здравоохранения, доступности и качества медицинских услуг;
- качества и доступности реабилитационных услуг;

- состояния охраны и безопасности труда;
- состояния экологической среды и иных причин.

Анализ факторов возникновения причин инвалидности обнаружил следующие негативные аспекты:

- на биологическом уровне отмечен высокий уровень хронических, врожденных и генетических заболеваний;
- на медико-организационном уровне – позднее выявление заболеваний, недостаточное внимание к профилактике заболеваний и инвалидности, снижение доступности бесплатной медицинской помощи, качества медицинских услуг, отсутствие координации действий государственных органов в единой системе реабилитации;
- на социально-средовом уровне – наличие опасных и вредных для здоровья условий труда, производственный травматизм, сохраняющаяся бедность, относительно низкий уровень социальных пособий, экологическое неблагополучие ряда регионов [6].

Преодоление трудностей социальной адаптации, реабилитации, интеграции в общество людей с ОВ - процесс, растягивающийся на долгие годы. Его успешность, эффективность зависит от множества выше перечисленных факторов, но, в первую очередь, от готовности близких людей, педагогов, социальных работников и др. специалистов к оказанию помощи этой категории детей и от сформированности их профессиональной позиции, другими словами – их профессионализма.

Однако, в социальной адаптации, реабилитации, интеграции людей с ОВ в общество играет большую роль именно законодательная база по оказанию социальной помощи людям с особыми нуждами. В социально-правовой документации используются следующие основные понятия:

- государственные стандарты социального обслуживания - правила, устанавливающие объем социальных услуг и порядок их предоставления инвалидам и детям-инвалидам, а также престарелым в медико-социальных учреждениях, отделениях социальной помощи на дому и в территориальных центрах социального обслуживания;

- инвалид - лицо, имеющее нарушение здоровья стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, травмами, их последствиями, дефектами, которое приводит к ограничению жизнедеятельности и необходимости его социальной защиты;

- ребенок-инвалид - лицо в возрасте до восемнадцати лет, имеющее нарушение здоровья стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, травмами, их последствиями, дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и необходимости его социальной защиты;

- социальная реабилитация инвалидов - комплекс мер, направленных на создание условий для преодоления инвалидами ограничений жизнедеятельности, восстановление социального статуса, их социально-бытовой и средовой адаптации;

- социальная защита инвалидов - комплекс мер по социальной помощи, реабилитации, а также интеграции инвалидов в общество;

- комплексная программа реабилитации инвалидов - гарантированный перечень мероприятий по медицинской, социальной, профессиональной реабилитации инвалидов;

- социально-бытовая и средовая адаптация инвалидов - процесс возможного достижения самообслуживания, самостоятельного проживания или возвращения инвалидов в привычные условия семейной и общественной жизни;

- инвалидность - степень ограничения жизнедеятельности человека вследствие нарушения здоровья стойким расстройством функций организма;

- индивидуальная программа реабилитации инвалида - документ, определяющий конкретные объемы, виды и сроки проведения реабилитации инвалида;

- ограничение жизнедеятельности - полная или частичная утрата лицом способности или возможности осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться, ориентироваться, общаться, контролировать свое поведение, обучаться и заниматься трудовой деятельностью.

Таким образом, государственная политика в сфере предоставления специальных социальных услуг основывается на принципах Конституции РК.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «О специальных социальных услугах» от 29.12.2008г. №125-ІІ. <http://adilet.zan.kz>
2. Конвенция о правах ребенка. Принята резолюцией 44/25 Генеральной Ассамблеи от 20 ноября 1989 года. <http://www.un.org/ru>
3. Стандартные правила обеспечения равных возможностей для инвалидов. Приняты резолюцией 48/96 Генеральной Ассамблеи от 20 декабря 1993 года. <http://www.un.org/ru/>
4. Закон Республики Казахстан «О социальной защите инвалидов в Республике Казахстан» от 13.04.2005, № 39-ІІІ.
5. Кашенко В.П. Педагогическая коррекция: Испр. недостатков характера у детей и подростков: Кн. для учителя. 2-е изд. - М.: Просвещение, 1994. - 223 С.
6. Холостова Е.И. Социальная работа с инвалидами: Учебное пособие / 3-е изд. перераб. и доп. -М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. - 240 С.



УДК 316.356.2:37(364)

*А. Ахметова, магистрант специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: К.О. Шайхеслямова, д.п.н., профессор
КазУЭФМТ*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ С СЕМЬЕЙ

Семья - древнейший институт человеческого общества - прошла сложный путь развития. От родоплеменных форм общежития, когда человек один вообще не мог существовать, через большую семью, вмещавшую под одной крышей несколько поколений, к нуклеарной семье, состоящей только из родителей и детей.

Семья - это и малая ячейка общества, элементарная его клеточка, осуществляющая важнейшие социальные функции. Кроме того, семья - главный источник продолжения жизни и, следовательно, роста численности населения.[1]

Семейно-брачные отношения прослеживаются в истории человечества с достаточно ранних эпох. Как археологические находки, дающие представления о жизни наших предков 15 - 20 тысяч лет назад, так и этнографические наблюдения за бытом примитивных племен, время от времени находимых в глухих уголках нашей планеты, показывают, что уже в неолите, с которым связано становление человека разумного, существовали устойчивые общности людей, основанные на естественном половозрастном разделении функций, совместно ведущие хозяйство, рожавшие и воспитывавшие детей и почитавшие старейшин.

В глубинной подоснове семьи лежат физиологические потребности, которые в мире животных носят название инстинкта размножения. Разумеется, пренебрегать биологическими законами, проявляющимися в жизнедеятельности семьи, нельзя. Однако семья – социальное образование, имеющее в каждом конкретно-историческом типе общества свою специфику, свои традиции в каждой национальной культуре.

При всех различиях, зафиксированных в истории или наличествующих в наше время, есть нечто общее, что объединяет все семьи. Это семейный образ жизни, в котором человечество нашло единственную возможность существовать, выражая свою двойственную, социально-биологическую природу. Функции современной семьи, каждую из них в отдельности, с большим или меньшим успехом можно осуществлять и вне семьи. Но в совокупности в ней все они реализуются наилучшим образом.

В научной литературе под семьей принято понимать основанное на браке или родстве объеди-

нение лиц, связанных между собой личными и имущественными правами и обязанностями, моральной и материальной общностью, взаимной поддержкой, воспитанием детей, ведением общего хозяйства. Исходя из ее функций, семья является ни с чем не сравнимым общественным организмом, удовлетворяющим целый комплекс насущных человеческих потребностей (в рождении и воспитании детей, духовном общении, взаимной моральной и материальной поддержке членов семьи и т.п.).[2]

В семье протекает воспитание подрастающего поколения, закладываются основы формирования личности. Она несет в себе код нравственных представлений и ценностей, выработанных и воспринятых обществом. Культура семейных отношений – составная часть и отражение общей культуры общества. Наконец, семья выступает важнейшим звеном экономической структуры общества. Потребление и, прежде всего, семейное потребление – назначение и цель общественного производства. По уровню и структуре потребляемых семьей благ судят об уровне благосостояния общества, качестве жизни, степени экономического развития. В то же время семейное хозяйство выступает значимой составной частью производства в любой стране.

Семьи подразделяются и по такому основанию, как объективный риск социальной уязвимости, а значит потребности в материальной поддержке государства, особых льготах и услугах (к такой категории относятся, в частности, семьи одиноких матерей). Специфические трудности испытывают семьи военнослужащих срочной службы с детьми; семьи, в которых один из родителей уклоняется от уплаты алиментов; семьи с детьми-инвалидами; семьи с родителями-инвалидами; семьи, взявшие детей под опеку или попечительство; многодетные семьи. Как правило, в трудных материальных условиях находятся семьи с малолетними детьми в возрасте до трех лет. В особом положении находятся студенческие семьи с детьми: в большинстве случаев они фактически являются иждивенцами родителей. Помимо этого к семьям, нуждающимся в особой поддержке государства, должны быть отнесены семьи беженцев и вынужденных переселенцев с несовершеннолетними детьми.

К настоящему времени сложились четыре основные формы государственной помощи семьям, имеющим несовершеннолетних детей:

1. Денежные выплаты семье на детей в связи с рождением, содержанием и воспитанием детей (пособия и пенсии).
2. Трудовые, налоговые, жилищные, кредитные, медицинские и другие льготы семьям с детьми, родителям и детям.
3. Бесплатное и льготное предоставление продуктов питания и предметов первой необходимости, таких как детское питание, лекарства, одежда и обувь, питание беременным женщинам и др.
4. Социальное обслуживание семей (оказание конкретной психологической, юридической, педагогической помощи, предоставление социальных услуг).

Применительно к семьям различных категорий используются различные технологии социальной работы.

Виды и формы социальной помощи можно разделить на экстренные, т. е. направленные на выживание семьи (экстренная помощь, срочная социальная помощь, немедленное удаление из семьи детей, находящихся в опасности или оставленных без попечения родителей) и социально-экономические, направленные на поддержание стабильности семьи, социальное развитие семьи и ее членов.

Молодая семья - это семья в первые три года после заключения брака при условии, что один из супругов не достиг 30 лет.

Есть основания рассматривать социальные технологии в качестве ресурса, позволяющего повысить эффективность управленческого воздействия на процесс институализации молодой семьи и решение демографических задач.

Классификацию социальных технологий, содействующих институализации молодой семьи, целесообразно, на наш взгляд, осуществлять по следующим основаниям: по уровню управления (федерального, регионального, муниципального, местного); по видам организации управления (административно-управленческие, адаптационные, внедренческие, обучающие, информационные,

инновационные); по социальной организации (социального развития, социальной защиты и поддержки, демографические); исследовательские (технологии социологического исследования, мониторинга); по характеру решаемых задач (технологии в сфере предпринимательства, саморазвития семьи, организации досуга).

Обозначенные виды социальных технологий могут реализоваться в различных сферах общественной жизни - экономической, социальной, духовной.

На экономическом уровне технологического решения требуют следующие проблемы:

- установление гарантии занятости на рынке труда для работников, являющихся членами молодой семьи, путем стимулирования процесса создания для них рабочих мест, осуществления (при необходимости) профессиональной подготовки и переподготовки;
- оказание государственной поддержки развитию индивидуальной трудовой деятельности, семейному предпринимательству, фермерству и другим видам предпринимательства.

В этом плане внушают оптимизм:

- предоставление льготных ссуд для взрослых членов молодой семьи с целью получения профессионального образования;
- обеспечение эффективного государственного контроля за соблюдением законодательства РФ в части защиты прав и интересов молодой семьи, работающих членов семьи в сфере труда независимо от формы собственности организации, где они заняты, в том числе и в случае прекращения трудового договора (контракта) и безработицы;

К малодетной семье относятся семьи с 1-2 детьми. Иногда выделяют однодетные семьи. В таких семьях есть благоприятные возможности формирования у детей (и у родителей) социально-психологических качеств, адекватных полоролевым типам поведения, ответственность за свои действия и поступки. При разработке социальных технологий специалисты отмечают в однодетной семье отрицательную сторону психолого-педагогического свойства, связанную с воспитанием единственного ребенка. К ребенку родители бывают слишком добры, многое прощают, все позволяют и удовлетворяют все его прихоти; ребенок быстро привыкает к своей особой роли и не чувствует особой необходимости заботиться о других.

Со значительной частью проблем малодетная семья справляется сама, однако она также нуждается во внимании социальных педагогов, социальных работников. Ведь эта семья может быть как молодой, так и пожилой, благополучной или неблагополучной и т. п., а следовательно, испытывать те трудности, которые характерны для таких категорий семей.

Неблагополучная семья. Такие семьи неспособны противостоять воздействию дестабилизирующих внесемейных и внутрисемейных факторов. К ним относятся: смешанные (как правило) и внебрачные семьи; неполные семьи; проблемные, конфликтные, кризисные, невротические, педагогически слабые, дезорганизованные и т.п. семьи.

Молодым людям, собирающимся создать семью без прочного материального фундамента, обычно приходится выслушивать немало вполне справедливых предостережений. И все же создание такой семьи имеет гораздо больше рациональных оснований, чем это представляется тем, кто признает обязательным материальную обеспеченность молодоженов. Как правило, длительный период ухаживания может привести к спаду любовных отношений.

Мотивационная готовность к семейной жизни включает в себя любовь как основной мотив создания семьи, готовность к самостоятельности, чувство ответственности за создаваемую семью, готовность к рождению и воспитанию детей. Известно, что большинство людей создают семью по любви. Таких семей, по данным социологов, примерно 70-75%. Без сильного чувства, без сердечного влечения, по рассудку создают семью 15-20% молодоженов. Около 5-10% создают семью по материальным соображениям (один из будущих супругов имеет машину, отдельную благоустроенную квартиру, хорошо оплачиваемую должность и т.п.). [3]

Психологическая готовность к созданию семьи – это наличие развитых навыков общения с людьми, единства или схожести взглядов на мир и семейную жизнь, умения создать здоровый морально-психологический климат в семье, устойчивости характера и чувств, развитых волевых качеств личности. От атмосферы семьи, в которой выросли будущие супруги, зависит во многом

и то, как сложится судьба будущей семьи, будет ли она благополучной или, напротив, столкнется с проблемами и трудностями, а то и распадется.

Педагогическая готовность к созданию семьи включает в себя педагогическую грамотность, хозяйственно-экономические умения и навыки, сексуальную воспитанность. Педагогическая грамотность молодых людей, вступающих в семейную жизнь, предполагает знание закономерностей развития детей и особенностей их воспитания, навыки ухода за младенцем. Под хозяйственно-экономическими умениями и навыками подразумеваются умение планировать, распределять и соблюдать семейный бюджет, организовывать быт и досуг, создавать в семье уют.

Сексуальная воспитанность предполагает усвоение необходимых знаний об интимных сторонах жизни человека, правильных взглядов на взаимоотношения полов, знание того, как беречь свою любовь.

Итак, стабильная благополучная семья может функционировать только при определенной подготовке молодых людей к совместной семейной жизни. Решение возникающих в молодой семье социальных проблем не может быть реализовано без организации социальной работы, разворачивания деятельности социальных служб для молодежи.

Молодая семья, будучи наиболее универсальным, всеобъемлющим социальным институтом, отражает в себе практически все социальные проблемы: и малообеспеченность, и социальную дезадаптированность, и трудности многодетных и инвалидов, и специфичность положения беженцев, и насилие над детьми и женщинами, и юное материнство, и многое другое.

Таким образом, семья является фундаментальным институтом, важнейшей социальной ценностью, первоосновой общества. Семья обеспечивает всем своим членам экономическую, социальную, духовную и физическую безопасность, заботу о малолетних, престарелых и больных; условия для социальной защиты детей и молодежи.

Литература

1. Европейская Конвенция о защите прав человека и основных свобод [Текст] - 2009. - № 14. - Ст. 1514; № 20. - Ст. 2143.
2. Зуйкова, Е.М Молодая семья [Текст] / Е.М. Зуйкова, Н.В. Кузнецова. - М.: Союз, 1999. – 34 с.
3. Социальная работа с семьей (Институт социальной работы) [Текст] / Отв. ред. Т.В. Шеляг. - М., 2000. – 176с.



УДК: 364.044.22

Р. Баймагамбетова, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: Г.Т. Уразбаева, д.п.н., доцент

КазУЭФМТ

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОЦИАЛЬНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Статистика о здоровье населения Казахстана также, как и в других странах, свидетельствует о стойком росте людей с ограниченными возможностями.

Проблема инвалидности – проблема не одного человека и даже не части населения, а общества в целом. С одной стороны, постоянный рост инвалидности и численности инвалидов требует более углубленного изучения и внимания к каждому индивиду, а с другой стороны, необходимость защиты

ценности личности и ее прав является одной из характерных черт демократического, гражданского общества. Все вышесказанное предопределяет роль и важность деятельности социального работника в социальной реабилитации людей с ограниченными возможностями (далее – людей сОВ).

Социальная специфика инвалидности как показывает практика заключается в правовых, экономических, коммуникативных, психологических и прочих барьерах, которые не позволяют людям с различными отклонениями здоровья активно и полноценно участвовать в жизни общества [1]. Эти проблемы затрагивают каждого третьего человека и в нашей стране.

В условиях современного Казахстана, как и во всем мире, лица с ОВ и их семьи являются одной из наиболее ущемленных категорий населения. Кроме общих социальных трудностей, которую испытывает значительная часть населения в кризисной ситуации общественного развития страны, именно они с большими трудностями адаптируются к негативным социальным изменениям. Именно эта категория населения имеет пониженную способность к самозащите, испытывает практическую стопроцентную малообеспеченность, недостаточную помощь им со стороны государства и негосударственных организаций.

Министерство здравоохранения и социального развития населения РК (далее - МЗСР РК), принимая меры по реформированию системы социального обслуживания населения, особое внимание обратило на развитие системы реабилитации инвалидов и, изучив международный опыт предоставления социальных услуг, разработало комплексную нормативно-правовую базу в данном направлении.

МЗСР РК при разработке нормативно-правовой базы выделило риски наступления трудно жизненно ситуации и в соответствии с этим предложило стратегические направления развития специальных социальных услуг:

- предупреждение различных социальных рисков при наступлении трудных жизненных ситуаций для населения нашей области;
- использование специальных социальных услуг в качестве одного из факторов социальной безопасности населения и повышения уровня жизни и благосостояния уязвимого населения нашего региона.

В связи с этим человек, имеющий проблемы в интеллектуальной, физической, психической сферах, рассматривается как объект особой общественной заботы и помощи. Отношение общества к таким людям становятся критерием оценки уровня его цивилизованности и развития.

Определенный прогресс в оценке потребностей людей с ОВ, расширение возможностей не только государственных организаций, но и неправительственных организаций произошел в связи с принятием закона РК «О специальных социальных услугах» [2].

В его основу легли такие положения международных документов: «Конвенция о правах ребенка», «Стандартные правила обеспечения равных возможностей для инвалидов» и другие, а также положение Конституции Республики Казахстан и результаты научного и практического опыта неправительственных организаций [3].

Закон определил стратегические направления деятельности по развитию института социальной работы и поддержки персональных нужд для людей сОВ. Он направлен на профилактику инвалидности создания эффективной системы комплексной помощи и социальной адаптации людей с ОВ, решение проблем, связанных с их реабилитацией, воспитанием, обучением, обеспечением техническими и вспомогательными компенсаторными средствами, обучением, трудовой и профессиональной подготовкой.

Одним из главных приоритетов дальнейшего реформирования системы оказания специальных социальных услуг и системы социального обслуживания в Республике Казахстан является совершенствование различных моделей и государственных, и негосударственных современных специализированных учреждений, которые должны обеспечить доступность и качество оказываемых социальных услуг.

В настоящее время возникла острая необходимость в создании условий для получения людьми с ОВ комплексной реабилитации в психофизическом развитии и успешной социальной адаптации в социум

Сегодня инвалидность как социальная проблема становится объектом и субъектом социальных исследований. По статистическим данным в среднем практически каждый десятый житель в развитых странах имеет те или иные ограничения здоровья.

Отношение государства к людям с ограниченными возможностями – критерий нравственности общества, так как цивилизованное общество во времена своего благополучия обращало внимание на немощных и больных людей.

Обществом определялось правовое и жизненное пространство этой категории людей, возможные материальные затраты на решение их проблем. В обществе сформировалась своеобразная философия отношений к инвалиду. Инвалидность рассматривалась как заболевание, отсюда вытекало соответствующее отношение к инвалиду как к иждивенцу, беспомощному человеку с ограниченным жизненным пространством [4].

Инвалид (в переводе с лат. «бессильный, слабый») – лицо, навсегда или на длительное время потерявшее трудоспособность (частично или полностью) в результате болезни и травмы. Это общепринятое трактование слова «инвалид» наводит на ассоциации – больной, нетрудоспособный, неполноценный. В процессе развития общества отношение к инвалиду менялось, происходила трансформация самого понятия «инвалид». Например, до середины XX-го столетия использовалось так называемая «медицинская модель».

Цивилизованное общество во времена своего благополучия обращало внимание на немощных и больных людей. Обществом определялось правовое и жизненное пространство этой категории людей, возможные материальные затраты на решение их проблем. В обществе сформировалась своеобразная философия отношений к инвалиду. Инвалидность рассматривалась как заболевание, отсюда вытекало соответствующее отношение к инвалиду как к иждивенцу, беспомощному человеку с ограниченным жизненным пространством [5].

В настоящее время еще не по всем проблемам, связанным с философским, социологическим, политологическим осмыслением социальных проблем сформировалось единство взглядов. Но все ученые и дальнего и ближнего зарубежья и нашей страны признают, что социальная работа стала феноменом современного общества.

Аспект социальный аспект с людьми с ОВ начинает занимать одно из направлений научного статуса социальной работы. По мнению Е.И. Холостовой научный подход к данной проблеме имеет различные аспекты:

1. СР – как прикладная дисциплина, ориентированная на изучение проблем отдельной отрасли, сферы общественной науки – социального развития.
2. Второй ориентирует специалистов структурирование и статус социальной работы как науки, включающей в себя фундаментальную и прикладную тематику [6].
3. Третий аспект систематизирует научные знания в области социальной работы по важнейшим проблемам и отраслям, имеющим отношение к поддержке жизненных сил человека: медицинское обслуживание, образование, обеспечение работой, охрана общественного порядка, пенсионное обеспечение, помощь людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации.

Реабилитация людей с ОВ – это система и процесс полного или частичного восстановления способностей инвалидов к бытовой, общественной и профессиональной деятельности. Деятельность социального работника и всех других специалистов, которых он привлекает для реабилитации людей с ОВ, направленно на устранение или возможно более полной компенсации ограничения жизнедеятельности.

Ограничения жизнедеятельности могут быть призваны нарушением здоровья со стойким нарушением функций организма и в связи с этим реабилитация ведется с целью социальной адаптации людей с ОВ, достижений ими материальной независимости.

Анализ истории развития проблемы инвалидности свидетельствует о том, что, пройдя путь от идей физического уничтожения, изоляции “неполноценных” членов общества до концепций привлечения, их к труду, человечество подошло к пониманию необходимости реинтеграции лиц с физическими дефектами, патофизиологическими синдромами, психосоциальными нарушениями.

В связи с этим возникает необходимость отвергнуть классический подход к проблеме

инвалидности как к проблеме “неполноценных людей” и представить ее как проблему, затрагивающую общество в совокупности.

Иными словами, инвалидность - это проблема не одного человека, и даже не части общества, а всего общества в целом. Сущность ее заключается в правовых, экономических, производственных, коммуникативных, психологических особенностях взаимодействия инвалидов с окружающим миром.

Такой генезис общественной мысли объясняется соответствующим развитием экономических возможностей и уровнем социальной зрелости различных исторических эпох.

Свободная энциклопедия википедия трактует понятие «инвалид» - как человека, у которого возможности его личной и жизнедеятельности в обществе ограничены из-за его физических, умственных, сенсорных или психических отклонений [7].

«Инвалид, - говорится в Законе «Осоциальной защите инвалидов в Республике Казахстан», - лицо, имеющее нарушение здоровья стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, травмами, их последствиями, дефектами, которое приводит к ограничению жизнедеятельности и необходимости его социальной защиты».

Ребенком – инвалидом, согласно закону, признается лицо в возрасте до восемнадцати лет, имеющее нарушение здоровья стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, травмами, их последствиями, дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и необходимости его социальной защиты;

«Ограничение жизнедеятельности, - поясняется в этом же законе, - это полная или частичная утрата лицом способности или возможности осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться, ориентироваться, общаться, контролировать свое поведение, обучаться и заниматься трудовой деятельностью» [8].

Слепые, глухие, немые, люди с нарушенной координацией движения, полностью или частично парализованные и т. п. признаются инвалидами в силу очевидных отклонений от нормального физического состояния человека. Инвалидами признаются также лица, которые не имеют внешних отличий от обычных людей, но страдают заболеваниями, не позволяющими им трудиться в разнообразных сферах так, как это делают здоровые люди. Например, человек, страдающий ишемической болезнью сердца, не способен выполнять тяжелые физические работы, но умственная деятельность ему вполне по силам.

Различные аспекты изучения людей с ОВ в последние годы приобрели особую актуальность.

Изучение научно-социальных исследований в мировом сообществе позволяет находить научно-обоснованные и практико-ориентированные пути максимальной реализации личностного потенциала людей с ОВ вести полноценную жизнь, обладать равными правами наряду с другими гражданами, представляется полезным для Казахстана, находящейся в данном вопросе на начальном этапе своего развития.

Таким образом, проблема инвалидности это не только медицинская проблема, но и социально-психологическая, научно-методологическая.

Литература

1. Холостова Е.И. Социальная работа с инвалидами: Учебное пособие / 3-е изд. перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.- 240 С.
2. Конвенция о правах ребенка. Принята резолюцией 44/25 Генеральной Ассамблеи от 20 ноября 1989 года. <http://www.un.org/ru>
3. Стандартные правила обеспечения равных возможностей для инвалидов. Приняты резолюцией 48/96 Генеральной Ассамблеи от 20 декабря 1993 года. <http://www.un.org/ru/>
4. Закон Республики Казахстан «Осоциальной защите инвалидов в Республике Казахстан» от 13.04.2005, № 39-III.
5. Кащенко В.П. Педагогическая коррекция: Испр. недостатков характера у детей и подростков: Кн. для учителя. 2-е изд. - М.: Просвещение, 1994. - 223 С.

6. Сулейменова Р.А. Психолого-медико-педагогическое обследование детей дошкольного и младшего школьного возраста. Учебно-методическое пособие. Алматы: Рекламное агентство Колорит, 2000. - 140 С.

7. Википедия: свободная энциклопедия <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.

8. Закон Республики Казахстан «О специальных социальных услугах» от 29.12.2008г. №125-ІІ. <http://adilet.zan.kz>



УДК 364.442.22

М. Бейсенбаева, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: К.О. Шайхеслямова, д.п.н., профессор

КазУЭФМТ

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ РАБОТА С ПОЛУЧАТЕЛЯМИ УСЛУГ

В современном Казахстане, как и во всем мире, в последние десятилетие наблюдается значительное увеличение численности людей находящиеся в трудной жизненной ситуации. Многие из них являются пожилыми людьми. Тенденция к росту численности престарелых требует коренного изменения социальной политики в отношении этой, наиболее социально незащищенной категории общества. Актуальность темы в том, что развитию индивидуальной социальной работы с пожилыми людьми предается в нашей стране с каждым годом все большее значение именно по вышеуказанным причинам.

Трудности политического характера, кризисное состояние экономики, дестабилизация социальной ситуации порождает ряд социально-экономических, нравственно-этических и психологических проблем, затрагивающих в первую очередь, благополучие населения пожилого возраста. Это обусловлено тем, что пожилые люди являются наиболее социально незащищенной категорией общества в условиях, когда новая система социальной защиты, соответствующая современным требованиям, находится в стадии разработки.

Социальное обслуживание одиноких пожилых людей можно рассматривать как социальную технологию, позволяющую оказать необходимую поддержку гражданам в условиях жизненной ситуации, то есть ситуации, нарушающей жизнедеятельность гражданина (неспособность к самообслуживанию в связи с преклонным возрастом, болезнью, малообеспеченностью, одиночеством).

Особенность пожилого клиента заключается в том, что он чаще выступает как объект насилия со стороны социального окружения, однако это не значит, что пожилым не свойственны проблемы, связанные с одиночеством, кризисом семейных отношений, злоупотреблением алкоголя, депрессией, психической неуравновешенностью.

Этой категории людей свойственны высокая приверженность общим и групповым нормам, традициям, высокая оценка чувства долга, самопереживания и равнодушное отношение к материальным ценностям. [1]

Очевидно, что население старших возрастных периодов - это разнородная группа, характеризующаяся широким спектром внутренних различий. Среди них, как и среди других возрастных групп, есть положительные и отрицательные люди, коммуникабельные и некоммуникабельные и т.д.

Дифференциальный подход должен стать обязательным в социальной работе с пожилыми людьми как с личностями, членами общества, семьи, жильцами дома для престарелых и т.д. Для социальных работников важна в первую очередь исчерпывающая информация о контингенте пожилых и старых людей, которых они обслуживают.

В онтогенезе человека выделяются периоды детства, юности, зрелости и старости. Границы между периодом зрелости и старости трудно уловимы. [2]

Существует достаточно много классификационных схем, которые применяются для оценки

возраста отдельных людей и общества в целом.

Первое разграничение хронологического возраста человека дала школа Гиппократов: детство до 14 лет, зрелость от 15 до 42 лет, старость от 43 до 63 лет, долголетие от 63 лет и старше. [3]

Существует и другая не менее интересная классификация человеческой жизни. Например, согласно древней китайской классификации жизнь человека делится на следующие фазы: молодость до 20 лет, возраст вступления в брак до 30 лет, возраст выполнения общественных обязанностей до 40 лет, познание собственных заблуждений до 50 лет, последний период творческой жизни до 60 лет, желанный возраст до 70 лет, старость после 70 лет. [1]

В настоящее время принято считать, что пожилые люди - генерация лиц старшего возраста, в которой в соответствии с классификацией ВОЗ ООН, выделяют четыре подгруппы: собственно пожилые (55 - 64 лет), старые (65 - 74 года), очень старые (75 - 84 года), престарелые (85 лет и старше). В некоторых случаях выделяют группу долгожителей (свыше 100 лет). [4]

Различают несколько видов старости: геронтологическую, физиологическую, психологическую и социальную.

Наступление разных видов старости обычно не совпадает во времени, они могут обгонять и отставать друг от друга. В то же время в человеке все взаимосвязано, это единая система, невозможно с достаточной степенью уверенности и аргументированности утверждать, какой из названных видов наиболее активно инициирует общий процесс старения.

Мужчины и женщины стареют по-разному, с неодинаковой скоростью. Скорость старения определяется биологическими и социальными условиями.

Доминирующим фактором в определении хронологической старости является количество пожилых лет.

Физиологической - состояние здоровья, совокупность самоотклонений организма. Физиологическая старость труднее, чем хронологическая, поддается классификации и установке возрастных барьеров. Во-первых, потому, что процесс физического старения во многом индивидуален. Это объясняется тем, что в одном и том же пожилом возрасте одни люди могут быть здоровы и не стары, другие по состоянию своего здоровья как бы обгоняют свой возраст. Во-вторых, у одного и того же человека организм изнашивается в неодинаковой степени и не одновременно. [5]

Психологическая определяется самооощущением человека, видением своего места в возрастной структуре. Психологическую старость можно определить как момент в жизни человека, когда он сам начинает осознавать себя старым. В данном случае существует опасность - это осознание может прийти слишком рано или слишком поздно.

Доктор медицины Дипак Чопра в книге «Нестареющее тело, вечный дух» утверждает, что первопричина старения - в нашем «ущербном мировоззрении», действующем как гипноз, как всеобщее внушение, создающем фиктивное представление о размерах жизни и смерти. «Эти убеждения, - пишет автор, - раньше самой старости создают мир отчуждения, увядания и смерти». [1]

Социальная как бы вбирает в себя признаки всех названных видов. В настоящее время пожилые люди - одна из самых представительных демографических и социальных групп населения, характеризующаяся определенными биологическими, социальными и юридическими параметрами. Представление о социальной старости связано прежде всего с возрастом всего общества в целом. (Социальный возраст человека соотносится со средней продолжительностью жизни в определенной стране и определенном временном отрезке.) Понятно, что чем выше уровень старения населения в целом, тем дальше отодвигается индивидуальная граница старости.

В геронтологии оперируют понятиями календарного и биологического возраста.

Календарный возраст - это хронологический астрономический возраст, который определяется на основании документально подтвержденной даты рождения.

Биологический возраст - это мера старения организма, его здоровья, предстоящей продолжительности жизни. По существу - это функциональный возраст, который зависит от личных качеств и условий, в которых проходила жизнь данного человека. По установленным ВОЗ требованиям биологический возраст необходимо определять в больничных условиях при полном обследовании всех органов и систем.

В.В.Безруков отмечает, что критерием оценки адаптивных возможностей человека в онтогенезе служит определение биологического возраста

Индивидуальная социальная работа в настоящее время стало неотъемлемой частью государственной системы социальной защиты населения, одним из ведущих и динамично развивающихся компонентов социальной сферы.

Социальное обслуживание - это разновидность специфической социальной деятельности, направленной на удовлетворение социальных потребностей различных категорий населения, но не только тех, которые попали в трудную жизненную ситуацию или находятся в социально-опасном положении, а всех людей – от рождения до конца жизни, на различных этапах их развития. Сегодня формирующаяся система социального обслуживания - это важнейшая отрасль социальной сферы общества, облегчающая тяжелую участь миллионов людей в условиях переходного периода при помощи различных способов социально-гуманистической деятельности, направленной на адаптацию, социальную реабилитацию, просто выживание отдельной личности, семьи или определенной совокупности людей, попавших в трудную, подчас кризисную ситуацию.[6]

Государство гарантирует гражданам пожилого возраста и инвалидам возможность получения социальных услуг на основе принципа социальной справедливости независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям и других обстоятельств.

Гражданам пожилого возраста и лицам с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается возможность получения достаточных услуг для удовлетворения их основных жизненных потребностей социальных услуг, которые включаются в перечень гарантированных государством социальных услуг.

Литература

1. Альперович В.Д. Социальная геронтология / В.Д.Альперович. - Д.: Феникс, 1997. - 557 с.
2. Холостова Е.И. Пожилые человек в обществе : В 2 ч М. : Социально-технологический институт, 1999. -320 с.
3. Альперович В.Д. Геронтология. Старость. Социокультурный портрет / В.Д.Альперович. – М. : Приор, 1999. - 272 с.
4. Холостова Е.И. Социальная реабилитация : Учебное пособие. - М. : Издательство торговая корпорация «Дашков и К», 2002. - 340 с.
5. Александрова М.Д. Проблемы социальной и психической геронтологии / М.Д.Александрова, - : Ленингр. Ун-т. 1974. - 342 с.
6. Артюхов А.Т. Образ жизни пенсионеров по возрасту и состоянию здоровья / А.Т.Артюхов. – М. : , 2005. - 125 с.



УДК 364.264.4

А. Жумадельдинова, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: С.Е. Абдугалина, к.п.н., доцент

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА С ПСИХОНЕВРОЛОГИЧЕСКИМИ БОЛЬНЫМИ

Статистика о здоровье населения Казахстана также как и в других странах, свидетельствует о стойком росте людей с ограниченными возможностями.

Проблема инвалидности – проблема не одного человека и даже не части населения, а общества

в целом. С одной стороны, постоянный рост инвалидности и численности инвалидов требует более углубленного изучения и внимания к каждому индивиду, а с другой стороны, необходимость защиты ценности личности и ее прав является одной из характерных черт демократического, гражданского общества. Все вышесказанное предопределяет роль и важность деятельности социального работника в социальной реабилитации людей с ограниченными возможностями (далее – людей с ОВ).

Социальная специфика инвалидности как показывает практика заключается в правовых, экономических, коммуникативных, психологических и прочих барьерах, которые не позволяют людям с различными отклонениями здоровья активно и полноценно участвовать в жизни общества [1, с.4]. Эти проблемы затрагивают каждого третьего человека и в нашей стране.

В условиях современного Казахстана, как и во всем мире, лица с ОВ и их семьи являются одной из наиболее ущемленных категорий населения. Кроме общих социальных трудностей, которую испытывает значительная часть населения в кризисной ситуации общественного развития страны, именно они с большими трудностями адаптируются с негативным социальным изменениям. Именно эта категория населения имеет пониженную способность к самозащите, испытывает практическую стопроцентную малообеспеченность, недостаточную помощь им со стороны государства и негосударственных организаций.

Министерство труда и социальной защиты населения РК (далее - МТСЗ РК), принимая меры по реформированию системы социального обслуживания населения, особое внимание обратило на развитие системы реабилитации инвалидов и, изучив международный опыт предоставления социальных услуг, разработало комплексную нормативно-правовую базу в данном направлении.

МТСЗ РК при разработке нормативно-правовой базы выделило риски наступления трудно жизненно ситуации и в соответствии с этим предложило стратегические направления развития специальных социальных услуг:

- предупреждение различных социальных рисков при наступлении трудных жизненных ситуаций для населения нашей области;
- использование специальных социальных услуг в качестве одного из факторов социальной безопасности населения и повышения уровня жизни и благосостояния уязвимого населения нашего региона.

В связи с этим человек, имеющий проблемы в интеллектуальной, физической, психической сферах, рассматривается как объект особой общественной заботы и помощи. А отношение общества к таким людям становятся критерием оценки уровня его цивилизованности и развития.

Определенный прогресс в оценке потребностей людей с ОВ, расширение возможностей не только государственных организаций, но и неправительственных организаций произошел в связи с принятием закона РК «О специальных социальных услугах» [2].

В его основу легли такие положения международных документов: «Конвенция о правах ребенка», «Стандартные правила обеспечения равных возможностей для инвалидов» и другие, а также положение Конституции Республики Казахстан и результаты научного и практического опыта неправительственных организаций [3]. Закон определил стратегические направления деятельности по развитию института социальной работы и поддержки персональных нужд для людей с ОВ. Он направлен на профилактику инвалидности создания эффективной системы комплексной помощи и социальной адаптации людей с ОВ, решение проблем, связанных с их реабилитацией, воспитанием, обучением, обеспечением техническими и вспомогательными компенсаторными средствами, обучением, трудовой и профессиональной подготовкой.

Одним из главных приоритетов дальнейшего реформирования системы оказания специальных социальных услуг и системы социального обслуживания в Республике Казахстан является совершенствование различных моделей и государственных, и негосударственных современных специализированных учреждений, которые должны обеспечить доступность и качество оказываемых социальных услуг.

В настоящее время возникла острая необходимость в создании условий для получения людьми с ОВ комплексной реабилитации в психофизическом развитии и успешной социальной адаптации в социум.

Проблемы социальной поддержки людей с ОВ – одно из направлений исследования таких наук, как: психология, медицина, социология, теория социальной работы и т. д. Сегодня мы можем выделить основные направления:

Коррекционная педагогика и психология - В. П. Кашенко, Я. Корчак, Р.А. Сулейменова, Ж.И. Намазбаева, Г. Д. Хакимжанова акцентировали внимание специалистов и родителей на необходимость создания целостной системы обучения, воспитания и развития с щадящим охранительно-педагогическим режимом, поддерживающей терапией, социально-психологической и коррекционно-педагогической помощи. [4]

Люди с ОВ - «инвалид» в переводе с лат. «valid» - (действенный, полноценный, могущий) в буквальном переводе может означать «непригодный, неполноценный».

Анализируя историю социальной работы, такое название получали военнотруженики, которые вследствие заболевания, ранения или увечья были неспособны нести воинскую службу и которых направляли для дослуживания на штатские должности в системе государственного управления, городской охране.

Сегодня инвалидность как социальная проблема становится объектом и субъектом социальных исследований. Постатистическим данным в среднем практически каждый десятый житель в развитых странах имеет те или иные ограничения здоровья.

Отношение государства к людям с ограниченными возможностями – критерий нравственности общества, так как цивилизованное общество во времена своего благополучия обращало внимание на немощных и больных людей.

Обществом определялось правовое и жизненное пространство этой категории людей, возможные материальные затраты на решение их проблем. В обществе сформировалась своеобразная философия отношений к инвалиду. Инвалидность рассматривалась как заболевание, отсюда вытекало соответствующее отношение к инвалиду как к иждивенцу, беспомощному человеку с ограниченным жизненным пространством [5].

Инвалид (в переводе с лат. «бессильный, слабый») - лицо, навсегда или на длительное время потерявшее трудоспособность (частично или полностью) в результате болезни и травмы. Это общепринятое трактование слова «инвалид» наводит на ассоциации - больной, нетрудоспособный, неполноценный. В процессе развития общества отношение к инвалиду менялось, происходила трансформация самого понятия «инвалид». Например, до середины XX-го столетия использовалось так называемая «медицинская модель».

Цивилизованное общество во времена своего благополучия обращало внимание на немощных и больных людей. Обществом определялось правовое и жизненное пространство этой категории людей, возможные материальные затраты на решение их проблем. В обществе сформировалась своеобразная философия отношений к инвалиду. Инвалидность рассматривалась как заболевание, отсюда вытекало соответствующее отношение к инвалиду как к иждивенцу, беспомощному человеку с ограниченным жизненным пространством [5].

После второй мировой войны отношение общества к многочисленным пострадавшим изменилось. Взаимоотношения между обществом и инвалидами складывались в рамках «психолого-трагической» модели. Общество задумалось над проблемами благотворительности, обслуживания и содержания инвалидов.

В настоящее время инвалид хочет выступать как самостоятельный и равноправный субъект. С другой стороны, социум готов и хочет использовать потенциал инвалида как партнера. Поэтому возможна реализация новой социальной модели взаимодействия общества и инвалида. Согласно данной модели, инвалид, интегрируясь в общество, занимает в нем равноправную со всеми другими позицию в соответствии со своим образованием и профессиональными навыками. Общество, со своей стороны, идет на расходы по обеспечению получения образования, оборудованию рабочих мест. Поэтому сегодня, одновременно с изменением отношения к инвалиду как субъекту общества, меняется его понятие и интерпретация. Меняются и понятия, определяющие инвалидность с изменением времени, условий существования, с развитием медицины и педагогики, техники и технологий, с появлением новых методов реабилитации, вспомогательных и протезных средств.

Дефиниция из «Стандартных правил обеспечения равных возможностей для инвалидов», принятых на Генеральной Ассамблее ООН в декабре 1993 г. гласит: «Люди могут стать инвалидами вследствие физических, умственных или сенсорных дефектов, состояния здоровья или психических заболеваний».

Еще есть определение инвалидности, принятое международным сообществом инвалидов и имеющее существенное отличие от приведенных выше. «Инвалидность - препятствия или ограничения деятельности человека физическими, умственными, сенсорными и психическими отклонениями, вызванные существующими в обществе условиями, при которых люди исключаются из активной жизни». Отличие всего одно, но оно придает понятию совершенно иной смысл. Не болезнь создает ограничения деятельности, а условия. Если этот подход, который получил название социального, будет распространяться, общество будет создавать для своих граждан условия равной возможности [6].

Слово «инвалид» - это понятие стигматическое, обозначающее социальную метку, своеобразное «клеймо». В какой-то мере доминирующее в общественном сознании представление о феномене инвалидности, восходит к историческому прошлому. В античные века его связывали с анатомическим дефектом индивидуума. В пору средневековья этот признак был дополнен нарушениями психики. В нашу эпоху инвалидность отождествляют стойкими нарушениями здоровья человека, ведущими к утрате определенных функций организма, утрате трудоспособности. Не удастся вылечить больного, значит, его признают инвалидом и часто ставят на нем «крест» [7].

Такой подход, по мнению А.И. Осадчих, зиждется исключительно на клинико-экспертном диагнозе (по сути, повторяющем клинический) и сводит проблему инвалидности в основном к медицинскому и финансовому обеспечению, пусть и архискудному. И это самая большая стратегическая ошибка, тиражируемая в государственном масштабе. Задача органов социальной защиты «реинвалидации» инвалида, в максимальном развитии его приспособительных механизмов, даже если исчерпаны биологические компенсаторные возможности. Социальная адаптация человека - это процесс, протекающий в течение всей его жизни.

Социальная работа с людьми с ОВ имеет основательную организационно-правовую основу в мировом сообществе. Как известно, инвалидность – это проблема неравных возможностей: ограничения в возможностях, обусловленные физическими, психологическими, сенсорными, социальными, культурными, законодательными и иными барьерами, которые не позволяют людям с ОВ, успешно интегрироваться в общество и принимать участие в жизни социума.

Общество обязано адаптировать существующие в нем стандарты к особым нуждам людей, имеющих инвалидность, для того, чтобы они могли жить независимой жизнью.

Как показывает анализ социальной работы с «особыми людьми», в зависимости от национального законодательства отнесение к числу инвалидов имеет своеобразие.

Так, в Законе Республики Казахстан от 13.04.2005 года «Осоциальной защите инвалидов в Республике Казахстан» дано определение понятию «инвалид» - лицо, имеющее нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, травмами, их последствиями, дефектами, которое приводит к ограничению жизнедеятельности и необходимости его социальной защиты.

В соответствии с международно-признанными критериями инвалидность определяется отклонениями или расстройствами в следующих сферах:

- слепые, глухие, немые, люди с дефектами конечностей, нарушенной координацией движения, полностью или частично парализованные признаются инвалидами в силу очевидных отклонений от нормального физического состояния человека [8];

- инвалидами признаются лица – не имеющие внешние отличия от обычных людей, но страдающие заболеваниями, не позволяющие им функционировать в разнообразных сферах жизнедеятельности (например, ишемическая болезнь сердца);

- больные шизофренией могут быть физически полноценными, способными выполнять ту или иную работу, связанную с умственными нагрузками, но в период обострения они не способны контролировать свое поведение и общение с другими людьми.

Таким образом, проблема инвалидности это не только медицинская проблема, но и социально-психологическая, научно-методологическая.

Литература

1. Холостова Е.И. Социальная работа с инвалидами: Учебное пособие / 3-е изд. перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.- 240 С.
2. Электронный ресурс// <http://adilet.zan.kz> Закон Республики Казахстан «О специальных социальных услугах» от 29.12.2008г. №125-ІІ.
3. Электронный ресурс// <http://www.un.org/ru> Конвенция о правах ребенка. Принята резолюцией 44/25 Генеральной Ассамблеи от 20 ноября 1989 года.
4. Электронный ресурс// <http://www.un.org/ru> Стандартные правила обеспечения равных возможностей для инвалидов. Приняты резолюцией 48/96 Генеральной Ассамблеи от 20 декабря 1993 года.
5. Закон Республики Казахстан «О социальной защите инвалидов в Республике Казахстан» от 13.04.2005, №39-ІІІ.
6. Кащенко В.П. Педагогическая коррекция: Испр. недостатков характера у детей и подростков: Кн. для учителя. 2-е изд. - М.: Просвещение, 1994. - 223 С.
7. Электронный ресурс// <http://ps.1september.ru>. Педагогика Я. Корчака.
8. Сулейменова Р.А. Психолого-медико-педагогическое обследование детей дошкольного и младшего школьного возраста. Учебно-методическое пособие. Алматы: Рекламное агентство Колорит, 2000. - 140 С.
9. Намазбаева Ж.И. Некоторые особенности личности выпускников вспомогательной школы // Дефектология, 1978. № 1. - с. 20 - 24.



ӘОЖ 364.446

А. Иманбаев, «Әлеуметтік жұмыс» мамандығының магистранті
Ғылыми жетекшіі: **К.О. Шайхеслямова**, п.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ

ИНКЛЮЗИВТІ БІЛІМ БЕРУ ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРБИЕЛЕРГЕ ӘЛЕУМЕТТАНУЛЫҚ ТАЛДАУ

Инклюзивті оқыту – мүгедек пен дамуында сәл бұзылуымен ауытқулары бар балалардың дені сау балалармен бірге, олардың әлеметтендіру және интеграция процестерін жеңілдету мақсатындағы бірлескен оқыту.

Қазіргі таңда барлық әлем жұртшылығының назарын аударып отырған мәселе балалардың жеке сұраныстары мен ерекшеліктеріне ортаның, отбасының қатысуымен білім беру үрдісіне толық қосуды қарастыратын инклюзивті білім беру. Осы жаһандық мәселеге әлем ғалымдары мынадай анықтама береді: инклюзивтік білім беру дегеніміз - барлық балаларды, соның ішінде мүмкіндіктері шектеулі балаларды жалпы білім үрдісіне толық енгізу және әлеуметтік бейімдеуге, жынысына, шығу тегіне, дініне, жағдайына қарамай, балаларды айыратын кедергілерді жоюға, ата-аналарын белсенділікке шақыруға, баланың түзеу-педагогикалық және әлеуметтік мұқтаждықтарына арнайы қолдау, яғни, жалпы білім беру сапасы сақталған тиімді оқытуға бағытталған мемлекеттік саясат. Инклюзивті оқыту – ерекше мұқтаждықтары бар балалардың жалпы білім беретін мектептердегі оқыту үрдісін сипаттауда қолданылады. [1;2-36.]. Демек, инклюзивті оқыту негізінде балалардың қандай да бір дискриминациясын жоққа шығару, барлық адамдарға деген теңдік қатынасты қамтамасыз ету, сонымен бірге оқытудың ерекше қажеттілігі бар балаларға арнайы жағдай қалыптастыру идеологиясы жатыр. Осы бағыт балаларды оқуда жетістікке жетуге

ықпал етіп, жақсы өмір сүру жағдайын қалыптастырады.[2;11-126]

Инклюзивті білім беру немесе «білім баршаға» бағдарламасы - барлық балаларға мектепке дейінгі оқу орындарында, мектепте және мектеп өміріне белсене қатысуға мүмкіндік береді. Бұл бағдарламаны Біріккен Ұлттар Ұйымының Бас Ассамблеясы мақұлдап, БҰҰ-ның Конвенциясына 2006 жылдың 13 желтоқсанында енгізілді [3;1-26.].

Сонымен, инклюзивті білім беру жағдайында жұмыс жүргізетін мектептерде білім мазмұнын үш түрлі бағдарлама бойынша реттеген абзал. Атап айтқанда: жалпы мектептерге арналған типтік оқу бағдарламалары; мүмкіндігі шектеулі балалардың ақаулық түріне сәйкес арнаулы білім беру бағытындағы оқу бағдарламалары; мүмкіндігі шектеулі балалардың психофизикалық ерекшеліктерін есепке ала отырып әзірленетін оқытудың жеке бағдарламасы.

Инклюзивті білім беру мәселесі шет елдерде 1970 жылдан бастау алады, ал 90 жылға қарай АҚШ пен Еуропа өздерінің білім беру саясатына осы бағдарламаны толық енгізді. Ал, біздің елімізде инклюзивті білім беру жүйесінің дамуы туралы ресми дерек «Қазақстан Республикасының Білім беруді дамытудың 2010-2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасында» көрсетілді. Осы бағдарлама төңірегінде инклюзивті білім беруді жетілдіру мәселелері қарастырылып, 2015 жылға мына міндеттерді шешу көзделген:

- мүмкіндіктері шектеулі балаларды біріктіріп оқытудың модульдік бағдарламалары жасалады;
 - мүмкіндіктері шектеулі балаларды жалпы білім беретін ортада біріктіріп оқыту ережесі әзірленеді;
 - түрлі кемістігі бар балалар үшін бірігу нысандары анықталады;
 - мүгедек балаларға қашықтықтан білім беруді ұйымдастыру қағидалары әзірленеді.[4;16.].
- Мемлекеттік бағдарлама негізінде 2020 жылға қарай мектептерде мүгедек балалар үшін көтергіш жабдықтар, пандустар, санитарлық бөлмелерде арнайы құралдар орнату, тұтқалармен, арнайы парталармен, үстелдермен және басқа да арнайы компенсаторлық құралдармен жабдықтау арқылы «кедергісіз аймақтар» құруы жоспарланған. 3030 мектепте мүмкіндіктері шектеулі балаларды оқытуға және тәрбиелеуге тең қол жеткізу үшін жағдайлар жасалу міндеті (мектептерде педагог-дефектологтардың, балаларды психологиялық-педагогикалық сүйемелдеудің, арнайы жеке техникалық және компенсаторлық құралдардың болуы) алға қойылған. Үйде білім алатын мүгедек балалар жеке мүмкіндіктері мен қажеттіліктері ескеріле отырып, компьютерлік техникамен қамтамасыз ету сияқты істері жүзеге асырылмақшы. Осылайша мемлекетіміз мүмкіндігі шектеулі жандарды әлеуметтік қорғау, олардың қоғамға етене араласуына, оларды оңалту, жұмысқа орналастыру және жана жұмыс орындарын құру, білім алу, оқыту, қайта мамандандыруда қолдан келгенше жағдай жасамақшы[5;4-5б.].

Саламан Декларациясына (Ерекше қажеттіліктері бар адамдарды оқыту туралы Бүкіләлемдік конференция, Саламанка, Испания, 1994ж.) сәйкес инклюзивті білім беру саясатының міндеттері мынадай:

Әрбір бала білім алуға құқылы және оны алуға тиіс.

Әрбір баланың дара қабілеттері, қызығушылықтары, қажеттіліктері және оқуға деген мұқтаждықтары болады.

Білім беру жүйесіне оң өзгерістер, яғни осы мұқтаждықтарды қанағаттандыру мақсатына орай өзгерту[6; 3-4 б.].

Осыған орай, инклюзивті білім берудің негізгі 8 принципі туындайды. Яғни ол мына принциптер:

1. Адам құндылығы оның мүмкіндігіне қарай қабілеттілігімен, жеткен жетістіктерімен анықталады.
2. Әрбір адам сезуге және ойлауға қабілетті.
3. Әрбір адам қарым-қатынасқа құқылы.
4. Барлық адам бір-біріне қажет.
5. Білім шынайы қарым-қатынас шеңберінде жүзеге асады.
6. Барлық адамдар құрбы-құрдастарының қолдауы мен достығын қажет етеді.
7. Әрбір оқушы үшін жетістікке-жету өзінің мүмкіндігіне қарай орындай алатын әрекетін жүзеге асыру.

8. Жан-жақтылық адам өмірінің даму аясын кеңейтеді.[6, 66]

XX ғасырдың аяғында көптеген дамыған әлем елдерінде мүмкіндігі шектеулі балаларды оқытуды дамытуда алдыңғы орында тұрған инклюзивті білім беру болды. Жалпы білім беру үрдісіне енгізілген балаларға оқуды жеңілдететін қосымша арнайы жағдай, көмек, қолдау қарастырылады. Әрбір елде интеграциялаудың өзіндік үлгісі іске асырылуда, бұл білім беруде интеграциялаудың жан-жақты үлгісін құрудың мүмкін еместігін көрсетуде. Инклюзивті білім беруді іске асырып жатқан елдерде айқындалған басым бағыт жалпы мектептік білім беру саласында қарастырып отырған категориядағы балаларды жалпы білім беру үрдісіне міндетті түрде енгізуді көздейді.[7;101-104б.].

Қазақстанда негізгі мәселелердің бірі-жалпы мектептердегі мұғалімдер кемтар бала сыныпқа келген кезде, оны қандай оқулықтармен оқытатынын, қандай әдістемелік құралдарды қолданатынын білмейді. Бұл жағдайлардың артынан туындайтын мәселе-кадр жеткіліксіздігі.

Инклюзивті білім беру жүйесін дамытуда «Мүгедектердің құқықтары туралы» Конвенция аясында инклюзивті білім берудің ұлттық жоспарын жасап, сапалы білім алуды қамтамасыз ету үшін, қоғамдық институттардың тәжірибесін ескере отырып, мүмкіндігі шектеулі жандарды үздіксіз оқытудың тұжырымдамасын жасау аса қажет болмақ. Мүмкіндіктері шектеулі балалардың үйде білім алуын қамтамасыз ету, жай және арнайы мектептерде оқуға мүмкіндігі жоқ балаларды қашықтықтан оқытуға жағдай жасау мемлекеттің басты мақсаттарының бірі. Осыған орай әрбір мұғалімнің бағдарламаға сай электрондық оқулығының болуы, үлгерімі төмен және мүмкіндігі шектеулі оқушылармен жеке жұмыс жасау алуы керек. Әрбір оқушының үлгерім себебін анықтап, мүгедек баланың диагнозына қарай жұмыс жасаса, оқушының білімге деген құлшынысы артып, өзіндік дарындылығы айқындала түседі деп ойлаймын. Инклюзивті мектеп-бұл, ең алдымен, адамдардың өмірлік стилі болып келетін және сыйлауды үйрететін демократиялық мектеп. Қазақстан Республикасында инклюзивтік білім беру процесінің енгізілуі тек жаңа пайда болған мәселе ретінде қарастырылып отыр. Қазіргі кезде бұл мәселенің шұғыл шешілуі қажеттілігіне даму ауытқуы мен тежелуі бар балалар санының артып келе жатқандығы айғақ бола алады.

Ресей. 1991 жылдың күзінен бастап Ресейде «Мүмкіндігі шектеулі балаларды интеграциялау» жобасын іске асыру басталды. Нәтижесінде 11 аймақта мүмкіндігі шектеулі балаларды интеграциялап оқытудың экспериментальды алаңдары құрылды. Мүмкіндігі шектеулі балалармен педагогтардың жұмыс істеу мақсатында Ресей Федерациясының білім министрлігі педагогикалық жоғарғы оқу орындарының оқу жоспарына 1996 жылының 1 қыркүйегінен бастап «Арнайы (коррекциялық) педагогиканың негіздері», «Мүмкіндігі шектеулі балалардың психологиясының негіздері» деген курстарды енгізді. Ресей Федерациясының білім және ғылым министрлігінің айтуы бойынша 2008-2009 жылдары инклюзивті білім беру үлгісі экспериментальды түрде көптеген білім беру мекемелеріне енгізілген. Ресейде мүгедек балаларды оқытудың инклюзивті білім беруден басқа да нұсқалары бар: арнайы мектептер мен интернаттар; коррекциялық мектептер; «Интернат-үйлер»; үйден оқыту; қашықтықтан оқыту.[8; 3-5б, 9; 3-4б.].

Швеция. Бұл елде ерекше қажеттілікке мұқтаж балалар қарапайым сыныптарға орналастырылған және олар онда қажетті қолдау алуда (сыныпта арнайы педагогтың немесе ассистенттің көмегі және көмекші арнаулы құралдарды қолдану). Есту, көру қабілеттері бұзылған, ойлауында қалушылық бар балалар ауытқулары бойынша бөлінген арнайы мектептерде білім алады, олар мұнда 21-23 жасқа дейін оқи алады. Ойлауы артта қалған балаларға арналған арнайы мектептер жалпы білім беретін мектептердің ғимараттарына сыныптарды біріктіру жолымен орналасқан.[9;6-22б.].

Мүмкіндігі шектеулі балалармен түзету жұмыстарын неғұрлым ерте бастасaq, соғұрлым нәтижелі болады. Өз уақытында бұл заңдылықты Ян Амос Коменский айтқан болатын «Барлық тіршілік иесінің табиғаты сондай,-олар икемді болып табылады және нәзік жас кезінде олар тәсілдерді жеңіл қабылдайды, қатайып кеткен соң, оларға қалыптасу қиын болады. Жұмсақ балауызды оларға түрлі пішін беріп сомдауға болады, ал егер қатып қалса, оны сындырап тастау оңайырақ», -деп жазды[10;14 б.].

Сонымен қорыта айтсақ инклюзивті оқыту- оқушылардың тең құқығын анықтайды және ұжым іс-әрекетіне қатысуға, адамдармен қарым-қатынасына қажетті қабілеттілікті дамытуға

мүмкіндік береді. Инклюзивті оқыту арқылы барлық балалардың мұқтаждықтарын ескеріп, ерекше қажеттіліктері бар балалардың білім алуын қамтамасыз ететін жалпы білім үрдісін дамытуға болады. Мұндай оқыту түрі арнаулы білім беру жүйесінде дәстүрлі түрде қалыптасқан және даму үстіндегі формаларды ығыстырмайды, қайта жақындатады. Инклюзивті бағыт арқылы мүмкіндігі шектеулі балаларды оқуда жетістікке жетуге ықпал етіп, жақсы өмір сүру мүмкіншілігін қалыптастырады. Осы бағытты білім беру жүйесіне енгізу арқылы оқушыларды адамгершілікке, ізгілікке, қайырымдылыққа тәрбиелей аламыз. Сонымен қоса, инклюзивті оқыту үрдісі балаларды толеранттылыққа тәрбиелеудің бастауы болмақ.

Әдебиеттер

1. Руководящие принципы политики в области инклюзивного образования. Париж, ЮНЕСКО, 2009г
2. Бгажнокова И.М. «Школа для детей с нарушениями интеллекта: тенденции перспективы развития» Дефектология 2004ж.
3. Әлеуметтік экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыттары. ҚР-ның Президенті – Ұлт көшбасшысы Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы // Егемен Қазақстан. 2012 ж, 28 қаңтар.
4. Қазақстан Республикасының Білім беруді дамытудың 2011-2020 жылдарына арналған мемлекеттік бағдарламасы.-Астана, 2010.
5. Кемтар балаларды әлеуметтік және медициналық-педагогикалық түзету арқылы қолдау туралы. ҚР 2002ж №343 заңы
6. Саламан Декларациясы ЮНЕСКО 1994 ж
7. Баталов, А.С. Использование инклюзивных педагогических технологий в диагностике речевого развития учащихся начальных классов/ А.С. Баталов// Начальная школа. – 2010. - №7. – С.101-104.
8. Всероссийское совещание «Разработка и внедрение специальных федеральных государственных образовательных стандартов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья» Дефектология. 2010-№1 С.3-5.
9. Дашковская, О. Дистанционное образование вне зоны доступа: проект обучения детей-инвалидов так и остается проектом.../ О.Дашковская// Первое сентября. - 2010. - №24. - С.3-4
10. Единая концепция специального федерального государственного стандарта для детей с ограниченными возможностями здоровья: основные положения/ Н.Н. 10.Малофеев, О.С.Никольская, О.И.Кукушкина и др.// Дефектология.-2010.-№1.- С.6-22.
11. Социальная педагогика /под ред. В.А.Никитина М.



УДК 364.62

Ж. Кабдошева, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: **С.Б. Сарбасова**, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА С ДЕТЬМИ РАННЕГО ВОЗРАСТА НА УРОВНЕ ПМСП

На современном этапе развития общества, в частности, развития системы здравоохранения, требует от сегодняшних специалистов всесторонней профессиональной компетенции. Условия ускоренного информационного и технологического развития медицинской науки и практики вызывают изменения требований к сестринской деятельности, ведут к необходимости постоянного обучения специалистов, способных выполнять руководящую, управленческую и лидерскую роль и вносить значительные изменения во всей системе сестринской службы здравоохранения, которые направлены не только на улучшение качества оказания медицинской помощи, но и на сохранение,

укрепление здоровья населения, улучшение их качества жизни.

Развитие сестринских кадров требует сложного взаимодействия кадровой отрасли в целом, особенно в области образования, подготовки, регулирования, управления и планирования [1].

Сестринский персонал составляет самую многочисленную категорию работников отрасли и предоставляемые ими услуги рассматриваются как ценный ресурс здравоохранения для удовлетворения потребностей населения в доступной, качественной и экономически эффективной социально-медицинской помощи. В июне 2000 года состоялась Вторая Европейская конференция ВОЗ по сестринскому делу и акушерству, где была принята Мюнхенская декларация [2].

Инновационный опыт организации сестринского дела показывает, что деятельность сестринского персонала меняется, и на смену традиционной практике медсестер в первичном звене здравоохранения, в госпиталях приходят новые виды помощи, связанные не только с болезнями или патологическими состояниями, но и с проблемами сохранения и поддержания индивидуального и общественного здоровья.

В связи с выходом Государственной программы развития здравоохранения на 2011-2015 гг «Саламатты Казахстан» особую значимость приобретает подготовка медсестер новой формации, новая роль социально ориентированных медицинских сестер, которые, работая под руководством врача, либо самостоятельно, но в тесном сотрудничестве с командой специалистов по медико-социальному обслуживанию, при осуществлении своей деятельности применяют технологии медико-социальной работы с населением.

Развитие сестринского дела должна соответствовать меняющимся потребностям здравоохранения, быть социально приемлемой, при этом гарантировать высокое качество оказания медицинской, социальной и психологической помощи населению с включением новых эффективных технологий в области формирования здорового образа жизни.

Окончательно сформировалась многоуровневая система непрерывного образования, которая обеспечивает дифференцированную подготовку сестринских кадров в зависимости от потребностей здравоохранения, гарантирует соответствующую квалификацию и компетентность при решении профессиональных задач.

Кроме того, она предусматривает подготовку нового поколения медицинских сестер, расширение круга обязанностей для более полного и качественного удовлетворения членов общества в оказании медицинской помощи, дифференцированной от врачебной, возможности ими заниматься преподавательской, организаторской и научно-исследовательской деятельностью и обеспечение преемственности в обучении, возможности присвоения определенной квалификации на каждом этапе образования в системе непрерывной, многоуровневой подготовки специалистов, экономически выгодной центру.

Новые требования к деятельности медицинских сестер позволяют видеть социально ориентированную медсестру, владеющую не только клиническими знаниями и навыками, но и умеющую провести грамотную социально-психологическую диагностику пациента и его семьи, определить их потребности и нужды, профессионально дать разъяснения по ведению здорового образа жизни и формированию навыков здоровой модели поведения, предложить участие пациента и членов его семьи в инициативных Школах и клубах по его болезням и интересам. Социально ориентированная медсестра - личность многогранная: врачеватель, адвокат и друг семьи, психолог, проводник идей здорового образа жизни, посредник между врачом, социальным работником и психологом.[3]

Следует отметить, что от качественной и профессиональной деятельности сестринского персонала в значительной степени зависит эффективность проводимых лечебных, социальных, профилактических мероприятий в организациях ПМСП.

В Казахстане долгое время роль семьи в формировании индивидуального и общественного здоровья недооценивалась, а система здравоохранения была ориентирована исключительно на помощь одному индивиду. Доказательством тому служит сложившаяся система отдельных лечебно-профилактических и социальных учреждений для взрослых, детей, женщин, пожилых людей, инвалидов и т.д.

Результаты поэтапного перехода к организации первичной медико-санитарной помощи населе-

нию по принципу врача общей практики (ВОП) и медицинской сестры общей практики (МОП) (семейный врач и медсестра) показали, что важнейшим условием построения рациональной модели ПМСП является формирование эффективности взаимодействия в системе «Семья – врач – сестринский персонал».

В этой системе роль сестринского персонала велика и зависит, от изменения организационных форм системы здравоохранения и от развития научно-технического процесса в медицине и здравоохранении. При этом на первом из этих направлений возникли такие новые подходы к организации лечебно-профилактической помощи населению, как введение и развитие семейной медицины.

Преимущественно работа сестры в составе мультидисциплинарной команды заключается и в том, что в ее работе появляется самостоятельность и личная ответственность. При правильной организации работы сестринский персонал способен самостоятельно решать сложные профессиональные задачи. Знание анамнеза и семейных условий, длительное наблюдение и хорошие взаимоотношения с членами семьи благоприятствуют такой работе.

Как показывает анализ теоретических источников, качественное здравоохранение всегда было признаком прогресса цивилизации. Содержание сестринского дела менялось на протяжении веков так же, как менялись запросы общества и условия жизни

Важнейшей задачей сестринского дела является достижение наивысшей эффективности и качества сестринской помощи населению. Для реализации этой сложной задачи, повышения профессионального и социального статуса сестринского дела необходимо создание базы научных знаний, составляющих основу профессиональной сестринской практики.

Философия сестринского дела является частью общей философии и представляет собой систему взглядов на взаимоотношения между сестрой, пациентом, обществом и окружающей средой. Она основана на общечеловеческих принципах этики и морали. В центре этой философии находится человек [4].

Сестринское дело опирается на древнюю традицию, целью которой является удовлетворение человеческих потребностей в защите здоровья и окружающей среды.

Основным принципом философии сестринского дела является уважение к жизни, достоинству и правам человека

До недавнего времени уход за пациентами в значительной степени носил интуитивный или эмпирический характер (когда сестры полагались больше на практический, часто рутинный опыт или наблюдения, чем на научные исследования). Путём проб и ошибок медицинская сестра находила средства, которые должны были помочь пациенту, и многие медицинские сестры становились профессионалами благодаря накапливающемуся опыту ухода за пациентами.

Ранее сестринское дело получало научную основу либо из области медицины (лечебное дело), либо из области физиологии, биологии, психологии, социологии. Сейчас сестринское дело стремится создать собственную, уникальную базу знаний. Некоторые аспекты практики по уходу за пациентами окончательно не разработаны и решаются на интуитивном уровне, но основа научного подхода в этой области уже создана и будет развиваться. При этом следует учитывать, что «темпы развития сестринского дела зависят от практики, поэтому можно наблюдать значительные вариации между его различными областями, а также его особенности в разных странах.

История сестринских исследований изобилует событиями и этапами, характеризующими содержание и интенсивность этой работы. Первой вехой на этом пути принято считать исследование, проведенное Ф. Найтингейл в 1859г. Методический применяя в практике ухода за больными свои глубокие и всесторонние знания о природе человека, она усовершенствовала традиционную домашнюю женскую работу по уходу за больными членами семьи и возвела ее в ранг профессиональной деятельности, базирующейся на теоретических знаниях и научных принципах [5]. В различные времена сестры выполняли (и выполняют до сих пор) работу врачей, диетологов, уборщиц и клерков... Всё это вносит неразбериху в понимание уникальной роли сестры, - писала Ф. Найтингейл [6]. По её словам, можно прийти к выводу, что сестринское дело означает уход за человеком, а не просто решение его медицинских проблем. Время, когда работа медицинской сестры в основном сводилась к тому, чтобы помогать больному вытирать пот с лица, уходит. Сегодня она по-прежнему

выполняет назначения врача, но становится всё более самостоятельной в принятии независимого решения.

Сестринское дело основывается на теории и практике, созданных на базе гуманитарных и естественных наук: биологии, медицины, психологии, социологии и др. Медицинская сестра принимает на себя ответственность и действует с надлежащими полномочиями, непосредственно исполняя профессиональные обязанности, и отвечает за те медицинские услуги, которые предоставляет. Она имеет право самостоятельно решать, необходимо ли ей продолжить образование по управлению, обучению, работе в клинике и научным исследованиям, и предпринять шаги, чтобы удовлетворить эти потребности.[7]

Миссия сестринского дела в обществе состоит в том, чтобы помочь отдельным людям, семьям и группам развить свой физический, умственный и социальный потенциал и поддерживать его на соответствующем уровне независимо от меняющихся условий проживания и работы. Это требует от медицинских сестёр работы по укреплению и сохранению здоровья, а также по профилактике заболеваний.

Новое сестринское дело - это потребность в изменении основы текущей практики. Организация сестринской деятельности основана на выполнении назначений врача, на уходе, при котором уделяется внимание индивидуальным потребностям пациента.

Новая концепция заменит давно установившуюся иерархическую и бюрократическую систему организации сестринского дела профессиональной моделью. Высококвалифицированная практикующая медицинская сестра должна иметь достаточно знаний и навыков, чтобы планировать, осуществлять и оценивать результаты ухода, отвечающего потребностям конкретного пациента. При этом делается особый акцент на уникальность вклада сестринского ухода в выздоровление и восстановление здоровья пациента. А также, преподаватель и исследователь Вирджинии Хендерсон сформулировала в 1958 г. книгу об основополагающих принципах ухода за пациентами «Основные принципы деятельности по уходу за пациентами» и переведена на 25 языков.

В. Хендерсон утверждает, что уникальной задачей медицинской сестры является оказание помощи человеку, больному или здоровому, в осуществлении действий, имеющих отношение к его здоровью, выздоровлению или спокойной смерти, какие бы предпринял он сам, обладая необходимыми силами, знаниями и волей. Медицинская сестра осуществляет эту работу, помогая пациенту выполнять все назначения, предписанные врачом, и быстрее обрести независимость. Она является членом бригады медицинской помощи, содействует другим (так же, как и последние ей), совместно с коллегами участвует в планировании и выполнении полной программы действий - будь то профилактика болезней, выздоровление или поддержка умирающего. Все медицинские работники должны понимать, что центральной фигурой является пациент, а они все призваны служить ему. Усилия бригады медицинской помощи будут напрасны, если пациент не приемлет помощи и не участвует в ней. Чем скорее пациент сможет о себе заботиться, наблюдать за состоянием своего здоровья и выполнять назначения врача, тем лучше. Такой взгляд на медицинскую сестру, как на замену того, что недостаёт пациенту для «целости», «невредимости» или «независимости», может показаться несколько ограниченным. Однако это не так. Достигнуть названной цели трудно, поэтому задачи и функции медицинской сестры очень сложны.[8]

Существующие теории весьма многообразны. Некоторые из них носят относительно абстрактный и обобщенный характер, у других более конкретное содержание. За плечами подавляющего большинства их авторов солидное образование и опыт собственной практической деятельности. Опираясь на это, они пытаются определить, что такое сестринское дело или каким оно должно быть

Развитие теорий сестринского дела следует рассматривать в исторической перспективе. В этих теориях нашли отражения проблемы, которые были наиболее актуальны в тот период, когда та или иная теория создавалась. В них нашли непосредственное отражение научные взгляды и направления, которые преобладали в момент создания, хронологический обзор важнейших узловых моментов и этапов развития теорий сестринского дела от 50-х годов до наших дней.

Мониторинг исследования сестринского дела выявил, что 1950 год взят в качестве рубежа

просто потому, что большая часть литературы вышла в свет именно после этой даты. Это отнюдь не означает, что до этого времени никаких теоретических изысканий в этой области вообще не существовало. В качестве примера, конечно же, следует назвать “Заметки об уходе за больным” Флоренс Найтингейл “Notes on Nursing”, опубликованные впервые в 1860 году. Для данного исследования представляет интерес сборник статей Кари Мартинсен «Забота, сестринское дело, медицина» (1989)[8], в котором автор предлагает поднять престиж сестринского дела, как одного из главных направлений социальной политики здравоохранения.

Таким образом, работа семейных медицинских сестер становится более полноценной, эффективной и квалифицированной с их коллегами на территориальных участках. Формирование деятельности носит, преимущественно, эмпирический характер и направлено на максимальное удовлетворение потребностей населения в доступной квалифицированной медицинской помощи.

Литература

1. Аяпов К.А., Токбергенова Г., Аяпова Г. Сестринское образование в современных условиях в Казахстане. - Алматы, 2010. - 12 с.
2. Материалы республиканской конференции «Программа развития сестринского дела в РК в свете решения задач стратегии ВОЗ «Здоровье для всех-21» - Астана, 2011. - 5 с.
3. Аканов А.А., Хамзина И.К., Чукмаитов А.С. Медицинское образование в США: опыт для Казахстана - Астана, 2011. - 97 с.
4. Аканов А.А. Проблемы сестринского дела в Казахстане // Милосердие - Алматы, 1999. - 4-6 с.
5. Концепция развития медицинского и фармацевтического образования РК до 2015г. МЗРК, 2010.
6. Абабакова М.А. Сестринское дело: результаты и перспективы развития // Милосердие. - Алматы, 2010. - 7-9 с.
7. Нурбеков А.Н., Мусина М.А. Из опыта работы Балхашского медицинского колледжа по проведению интегрированных занятий // Милосердие - Алматы, 2012. - 26-28 с.
8. Уралова Р.А. Модель семейной медицинской сестры в Южно-Казахстанской области // Милосердие. - Алматы, 2012. - 29-31 с.



УДК 364.23

М. Кариев, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: Г.Т. Уразбаева, д.п.н., доцент

КазУЭФМТ

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ И ТРУДОУСТРОЙСТВА ЛИЦ БЕЗ ОПРЕДЕЛЕННОГО МЕСТА ЖИТЕЛЬСТВА

Актуальность темы обусловлена тем, что современная социальная ситуация в казахстанском обществе характеризуется ростом численности бездомных и, соответственно проблем, связанных с бездомностью.

По разным данным в стране около миллиона бездомных. В Астане, по расчетным данным КГУ «Центр социальной адаптации для лиц, не имеющих определенного места жительства», - около двух тысяч бездомных, а по оценке Управления внутренних дел - их значительно больше.

Социальная группа бездомных кардинально увеличилась в Казахстане с начала девяностых годов XX века. И, хотя в последние годы рост бездомных несколько замедлился, тем не менее, общее количество бездомных в настоящее время достигло максимальной отметки за десять

лет. Такая ситуация явилась следствием увеличения продолжительности пребывания человека в статусе бездомного.

Бездомность возникает в связи с отсутствием у людей прав на жилые помещения, которые они могли бы использовать для проживания или пребывания. Отсутствие жилья приводит к попаданию человека в уличные условия существования, где в силу различных факторов (включающих и условия социальной среды, и особенности самого бездомного) положение индивида становится крайне тяжелым. Так, например, лица без определенного места жительства часто не могут удовлетворить даже минимальные жизненные потребности (в пище, благоустроенном жилье и т. д.). [1]

Другой причиной, как показывают исследования, отсутствие жилья порождает следующие негативные последствия, влияющие на социально-психологическое состояние лиц без определенного места жительства: по причине отсутствия регистрации по месту жительства они лишены медицинской помощи, пенсий, пособий и иной социальной помощи, а также возможности легальных заработков.

С увеличением срока бездомности, человек вовлекается в сообщество «уличных беженцев», усваивает нормы, ценности данного образа жизни и постепенно теряет прежние связи.

Социально-психологические исследования бездомности имеют свои корни как в западной, так и в науке стран СНГ.

Изучение бездомности началось еще в конце 19 века. Одним из тех, кто рассматривал бродяг в числе других деклассированных групп, был Карл Маркс. По его мнению, бродяги не связаны с производительным трудом и относятся к люмпен-пролетариату. Макс Вебер относил тех, кто не имеет ни собственности, ни квалификации к крайнему полюсу классовой структуры, к «негативно привилегированному классу», крайне ограниченному в рыночных возможностях. [2]

В казахстанской науке идею комплексного медико-социального подхода к проблемам общественного здоровья, социальной работы как социального явления, теории и практики социальной работы развивают К.М. Кертаяева, Р.А. Абзалова, С.Б. Сарбасова, Г.Т. Уразбаева, Р.И. Бурганова, К.У. Шайхеслямова и другие.

В девяностые годы бездомные стали объектом независимого социологического изучения. Исследованием этой проблемы занимались социологи Я.Гилинский, ВАфанасьев, В.Соколов, в работах которых приводятся научно обоснованные данные о социальных характеристиках, некоторые параметры жизни бездомных, место бездомных в социальной структуре общества.

Изучение образа жизни бездомных, структурных причин бездомности, особенности социальной организации, социальных ролей и статусов, идентичности бездомных, а также юридических аспектов бездомности и некоторых особенностей личности бездомного проводился А.Стивенсон, И.Карлинским, З. Соколовой, О. Милушкиной и др.

Как показывает анализ социально-психологических источников, феномен бездомности и бродяжничества - явления, присущие человечеству на всем протяжении его существования. Но особенно широко они распространены в периоды социальных потрясений и стихийных бедствий, а именно: войн, голода, наводнений, землетрясений, кризисных процессов. Традиционно бездомным считается человек, не имеющий постоянного жилища и не ведущий оседлого образа жизни. Часто отсутствие жилья сопровождается и отсутствием определенных занятий.

В соответствии с законодательством стран СНГ бездомными считаются граждане, не имеющие определенного (постоянного или временного) места жительства и занятий. При этом понятия «постоянное» и «временное» место жительства, «определенное занятие» четко не определены. [3]

По определению Европейской федерации организаций, работающих с бездомными, последними признаются лица, не имеющие крыши над головой, проживающие на улице, в публичных, небезопасных, не подходящих для жилья, здоровья и жизни местах либо в государственных или общественных специальных учреждениях.

Как показывает анализ практики, к бездомным относят тех, кто проживает в различных убежищах без права на владение ими или находящихся под угрозой немедленного выселения (на чердаках, в подвалах, домах, предназначенных на снос, на жилой площади знакомых, в общежитиях, ночлежках). Бездомность, в свою очередь, порождает такое явление, как бродяжничество. [4]

Следовательно, основной задачей государства становится социальная адаптация и реабилитация лица без определенного места жительства, его интеграция в общество и конечно же трудовая терапия.

В практике социальной работы существует два основных подхода к клиентам и их проблемным ситуациям:

- технический подход;
- коммуникативный подход.

При техническом подходе социальный работник осуществляет корректирующие интервенции в жизненные ситуации клиента.

Социальная коррекция - это вид специальных приемов и мероприятий, направленных на преодоление, ослабление или исправление недостатков развития индивида, вызванных социальными условиями.

При коммуникативном подходе социальный работник устанавливает коммуникативное взаимодействие и основанное на нем сотрудничество с клиентом. Социальный работник вместе с клиентом решает или облегчает проблемную ситуацию, повышает компетентность клиента, формирует среду, реагирующую на его потребности, и создает социальные связи между клиентом и его окружением.

При работе с бездомными от социального работника требуется ярко выраженная коммуникабельность и сопереживание к бездомными той среде, в которой они живут (коммуникативный подход).

Бездомным необходимо дать возможность почувствовать человеческое отношение к себе, не обидеть, предлагая элементарные услуги: ночлег, питание, медицинскую и психологическую помощь. После обретения психологической адекватности и минимального социального набора (одежды, питания, крыши над головой) проблемы бездомных начинают решаться за счет их активного желания изменить свою судьбу с помощью социальных работников.

Социальные работники центров социальной адаптации для лиц не имеющих определенного места жительства учитывают психологическую особенность индивидов с большим стажем бездомности. Таким получателям услуг требуется длительная кропотливая работа, направленная на их социальную и психологическую реабилитацию. Получив жилье, люди, как правило, воспроизводят привычный образ жизни бездомных, зарабатывая на жизнь сбором бутылок или старых вещей. Поддерживая контакты с уличной средой, человек рискует в любой момент снова оказаться на улице.

Восстановление социально-психологических основ интеграции бездомных в общество происходит в процессе длительной реабилитации бывших бездомных: восстановление социальных связей, получение профессиональных квалификаций для интеграции в рынок труда.

В своей деятельности работники КГУ проводят мероприятия по реабилитации - это комплексная, многоуровневая, этапная и динамическая система взаимосвязанных действий, направленных на восстановление человека в правах, статусе, здоровье, дееспособности в собственных глазах и перед лицом окружающих. Она включает некоторые особенности профилактики и коррекции отклонений.

Профилактика в системе реабилитации связана с устранением, сглаживанием и снятием причин, условий и факторов, которые вызывают те или иные отклонения в развитии личности. Чаще всего она взаимодействует со средой, социальным окружением человека. К принципам профилактической работы относят основные требования, правила, нормы, которые должны предъявляться к содержанию, формам и методам профилактической работы. К этим принципам относят:

- принцип персонификации профилактической работы (ориентация на конкретную личность с ее потребностями);
- принцип субъектности (клиент социальной работы должен стать активным участником профилактического процесса);
- принцип креативности содержания профилактического процесса (содержание социальной деятельности зависит от условий и трудностей в процессе ее осуществления).

Как показывает опыт Центра социальной адаптации города Астана, для профилактики бездомности и бродяжничества необходимо;

- активное взаимодействие с пенитенциарными учреждениями конкретного региона. Работники системы исполнения наказания, правительственных учреждений, а также граждане, готовящиеся к освобождению из мест лишения свободы, должны получать полную информацию обо всех видах услуг, предоставляемых социальными учреждениями в случае их обращения.

Содействие в процессе адаптации гражданам из группы риска, интеграция их в общество и реализация их гражданских прав являются ведущими направлениями деятельности специализированных социальных служб, в которые могут обратиться бездомные;

- создание банка данных о наличии общественных работ (уборка территорий, сельскохозяйственные, разгрузочно-погрузочные, земляные работы), выполняя которые бомжи могли бы без процедуры оформления необходимых документов заработать на жизнь. В воспитании толерантности российского общества по отношению к бездомным важную роль могут сыграть СМИ, которые в настоящее время распространяют и закрепляют негативные стереотипы отношения к бездомным;

- общественные мероприятия и акции, привлекающие внимание к проблеме бездомности и бедности, распространение информации о бездомных, проведение дискуссий о путях решения их проблем. Например, целесообразно отдавать остатки пищи в столовых, кафе, ресторанах на питание бомжам (при соответствующей санитарной обработке). В каждом районе города можно организовать пункты сдачи/выдачи одежды, куда можно было бы бесплатно сдавать вышедшие из моды или слегка поношенные вещи, а впоследствии раздавать их бомжам в виде гуманитарной помощи;

- создание не только достаточно комфортных домов социальной адаптации, но и менее дорогих ночлежек, где бомжи могли бы получить все необходимое;

- введение на федеральном уровне регистрации по месту фактического проживания на территории муниципального образования. Человек должен иметь возможность зарегистрироваться, арендуя комнату или живя у знакомых, как это практикуется в большинстве европейских стран [5].

Лица без определенного места жительства представляют собой неоднородную группу, что предполагает различные подходы к социально-трудовой (социально-экономической) адаптации, которая выступает одновременно как процесс, результат и социальная технология.

Проблемы социальной адаптации существуют как на макро-(трудоустройство, содействие в получении жилья, направление в стационарные учреждения социального обслуживания), так и на микроуровне (документирование бездомных людей, так как многие из них в результате длительного скитания по подвалам, подъездам и теплотрассам потеряли личные документы).

Социально-психологическая помощь бездомным осуществляется с учетом:

- гендерных факторов (большинство лиц без определенного места жительства - одинокие мужчины, а женщины среди них - алкоголички и вернувшиеся из мест заключения);

- возрастных факторов (две трети лиц без определенного места жительства являются трудоспособной частью населения);

- миграционных факторов (одна треть городских лиц без определенного места жительства - это сельские жители, приехавшие на заработки или с целью трудоустройства);

- уровня образования (лишь 10% от этой группы - лица с высшим образованием).

Повышение уровня образованности населения является одним из направлений профилактики социального аутсайдерства. В частности, в Швеции законодательная система устроена так, что ни при каких обстоятельствах человек не может быть лишен минимальных жизненных благ и доходов, включая жилье или средства на его аренду. Если же человек оказался не в состоянии обеспечить себя сам (из-за болезни, пожара, потери всех источников существования), социальная защита обеспечит его необходимым минимумом, в том числе и жильем. Стать бездомным в благополучной Швеции можно только по собственному желанию.

Таким образом, обсуждение проблемы бродяжничества с позиции социологического подхода объяснимо с учетом как объективных социально-экономических условий, так и личностно-психологических характеристик граждан, оказавшихся в категории бездомных бродяг/

Литература

1. Ромм М. Социальная работа: нищета идеологии и политики борьбы с нищетой // Социальное обеспечение. - 2008.
2. Платонова Н. М. Социальная работа с бездомными : учеб. пособие для студ. сред. проф. учеб. заведений / Н. М. Платонова. - М. : Издательский центр «Академия», 2011. - 160 с.
3. Антонян Ю. «Об одной из концепций личностного подхода к объяснению причин систематического занятия бродяжничеством»/ Проблемы изучения личности правонарушителя. М. 1984.
4. Антонян Ю. Психологическое отчуждение личности и преступное поведение. Ереван. 1987.
5. Результаты анкетирования получателей услуг КГУ «Центр социальной адаптации для лиц, не имеющих определенного места жительства» акимата города Астана - 2015 - 6 с.



УДК 331.1:364.62(355.5)

Б. Муканова, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: **Р.И. Бурганова**, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ

ТЕХНОЛОГИИ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ С ВОЕННОСЛУЖАЩИМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Армия – это основа государства, а воинская служба – особый вид государственной службы. Военнослужащие Республики Казахстан выполняют социально ответственные функции, возложенные на них государством и обществом. Они, как и остальные категории населения, нуждаются в устойчивом благополучии, необходимом для добросовестного выполнения своего профессионального долга. Статус военнослужащих согласно Закону Республики Казахстан № 561-IV от 16 февраля 2012 года включает общие права, свободы и обязанности военнослужащих, как граждан Республики Казахстан с установленным законодательством изъятиями и ограничениями, а также их права, обязанности и ответственность, обусловленные особенностями службы.[1].

Закон предусматривает гарантии государства в реализации прав и обязанностей военнослужащих, а также их социальную защиту, как во время прохождения воинской службы, так и после увольнения с нее. Никто не вправе ограничивать военнослужащих и членов их семей в правах и свободах, установленных Конституцией Республики Казахстан.

В данной статье мы рассмотрим технологию социальной работы с военнослужащими и их семьями. Военнослужащими являются граждане Республики Казахстан, состоящие на воинской службе в войсках и воинских формированиях Республики Казахстан (рисунок 1).

К военнослужащим относят:

- военнослужащих, проходящих воинскую службу по призыву или по контракту;
- военнослужащих, проходящих воинскую службу в период призыва на воинские сборы;
- военнообязанных - граждан Республики Казахстан, состоящие на воинском учете и пребывающие в запасе до предельного возраста;
- военнослужащих – граждан Республики Казахстан, состоящие на воинской службе в Вооруженных Силах;
- военнослужащих, проходящих воинскую службу по контракту, добровольно поступивших на воинскую службу в Вооруженные Силы на определенный срок.



Рисунок 1.

Классификация военнослужащих Республики Казахстан.

Вне зависимости от категории военнослужащих, все они сталкиваются с социальными проблемами, среди которых можно выделить:

- адаптация к воинской службе (первые месяцы службы, казарменное положение, физическая нагрузка, питание, взаимоотношения и др.);
- низкий уровень денежного довольствия;
- отсутствие развитой инфраструктуры (дошкольных учреждений, школ и поликлиник) в военных городках;
- отсутствие рабочих мест для членов семьи военнослужащих;
- необеспеченность собственным жильем;
- и другие.

С учетом вышеперечисленных проблем, актуальным становится организация социальной работы с данной категорией населения. «Цели социальной работы в самом общем виде заключаются в том, чтобы восстановить физические и психические силы военнослужащих, скорректировать их личностные установки, научив терпимо относиться к принудительному общению с другими: внести элементы социальной справедливости в субординационные отношения, характерные для военной службы».[2,с.357]. Достижению данной цели и других целей может способствовать применение различных технологий социальной работы.

«Технология социальной работы – это совокупность научных знаний, средств, приемов, методов и организационных процедур, направленных на оптимизацию объекта социального воздействия. Все технологии социальной работы можно разделить на две группы: общие и частные. К общим технологиям социальной работы относят: социальную диагностику, социальную терапию, социаль-

ную коррекцию, социальную реабилитацию, социальную профилактику и другие».[3,с.77]. Технологии социальной работы с военнослужащими относят к частным технологиям социальной работы.

Технологии социальной работы с военнослужащими и их семьями различаются в зависимости от характера и глубины их социальных проблем, от категории военнослужащих, что в значительной степени определяется принадлежностью к призывному или контрактному контингенту, определенному составу военнослужащих, длительностью их пребывания на военной службе.

Одна из важных функций социальной работы с военнослужащими - это развитие социальных коммуникации, ликвидации межличностных отношений, конфликтов, сплочение воинских коллективов. Для этого применяют различные процедуры, разрешающие конфликт, технологию посредничества, методы групповой терапии в виде игр, бесед, тренинги общения и т.д. Наиболее часто в работе с военнослужащими используют технологии психологического тренинга, психотерапии и психокоррекции.

Для предотвращения и решения конфликтов в семьях военнослужащих, большое значение имеет семейное консультирование и семейная терапия, особенно в закрытых городках, которые находятся вдали от областных центров и районов, где нет возможности получить необходимую помощь в специализированных центрах. Также в обязанности социального работника входит обучение, переобучение военнослужащих уволенных с армии в запас и их жен гражданским профессиям, которые пользуются спросом на рынке труда.

«Важную роль играет социально-педагогическая помощь детям военнослужащих, проведение педагогической коррекции с целью ликвидации трудностей в обучении, устранения воспитательных дефектов, социальной реадaptации детей и подростков, имеющих проблемы. Немалый воспитательный потенциал имеет система детских военно-спортивных лагерей, клубов и кружков, помогающая возродить у подростков представление о высоком социальном статусе воинской службы, уважение к труду родителей». [4].

Таким образом, наличие социального работника в воинских частях, который используя все методы социальной работы, обеспечил бы военнослужащих и членов их семей компетентной социальной помощью.

Литература

1. Закон Республики Казахстан № 561-IV от 16 февраля 2012 года.
2. Технологии социальной работы: Учебник под общ. ред. проф. Е.И. Холостовой. - М.:ИНФРА-М, 2001. с. 357;
3. Суркова И.Ю. Модели социальной работы в армии./ Журнал методика и практика социальной работы, 2002. №2. с.77.
4. <http://uchebnik.biz/book/270-texnologiya-socialnoj-raboty/82-1-specifika-socialnyx-problem-voenno-sluzhashhix.html>



ФОРМЫ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ РАБОТЫ В ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Современное состояние казахстанского общества, характеризующееся изменяющейся социальной структурой, неблагоприятной экономической ситуацией, дифференциацией стилей жизни различных социальных групп обуславливают появление все более возрастающего интереса к положению детей, к особенностям процесса их социализации, к содержанию детства и направлениям его изменения. Детство, особый период жизни человека, особая фаза не только в психофизическом, но и социальном созревании, когда определяются основные линии развития индивида, формируется и закладывается фундамент личности, это время становления ребенка как полноценного члена человеческого сообщества.

В последнее время тема неблагополучия стала широко обсуждаемой на различных уровнях. Среди исследователей социальной сферы проводится множество конференций, симпозиумов по данной теме, причем ведущими исследователями отмечается, что «это не дань научной моде, а, скорее, специфическая реакция научного сообщества на беспрецедентный рост» в наше время. К сожалению, последние политические и криминальные события показывают, что знаний по данной теме не достаточно, причем не только практических, но и теоретических. К изучению данного явления подключены психологи, философы, социологи, политики, историки и другие специалисты.

Очевидно, что феномен неблагополучия неоднозначен и многоплановен. Для объяснения природы чрезвычайно важно выяснить, каким образом в настоящее время происходит усвоение социального опыта, как человек приобретает социальную природу и способность участвовать в жизни общества.

Анализ современного состояния дошкольных учреждений позволил сформулировать ряд теоретических и практических положений, которые можно рассматривать как варианты первичной, вторичной и третичной психопрофилактики в рамках комплексной медико-психологической и социально-педагогической программы профилактики у детей из неблагополучных семей.[1]

На первом этапе работы исследуются клинико-биологические; особенности анамнеза ребёнка и определяется степень уязвимости их психического здоровья. На втором этапе, оцениваются типы акцентуации характера детей с определением их принадлежности структуре девиантного поведения и формы поведения. И, наконец третий этап связан с оценкой социальной ситуации, в которой, происходит развитие ребёнка и социально-психологическая коррекция личностных и поведенческих расстройств.

Проводить профилактику намного проще, чем в последствии пытаться что-то изменить. Психопрофилактика - система государственных и общественных социальных, гигиенических и медицинских мероприятий, направленных на повышение уровня здоровья населения и предупреждение заболеваний.[2]

Первичная профилактика предполагает:

- а) изучение механизмов формирования материнского и отцовского поведения, типа семьи и стиля воспитания;
- б) изучение и коррекция нарушения материнско-детских отношений, которые служат причиной снижения эмоционального благополучия ребенка и отклонений в его оптимальном психическом развитии в младенческом, раннем и дошкольном возрасте.

Вторичная профилактика предусматривает:

- а) раннее вмешательство в коррекцию клинико-биологических нарушений у ребёнка;
- б) исследование генограмм семьи;

в) коррекция семейных отношений, физических и эмоциональных связей, определение детско-родительских границ;

г) наличие четких семейных ролей. [3]

Тренинг социальных умений или как научиться не создавать себе проблемы применяется в США для работы с детьми и подростками из неблагополучных семей.

Одна из главных причин того, что многие люди постоянно попадают в проблемные ситуации, невероятно проста: у них просто не хватает базовых социальных умений. Например, они не знают, как ответить на провокации других, чтобы потушить пламя гнева, а не раздуть его еще больше. Точно так же они представления не имеют о том, как проинформировать других о своих желаниях, и очень расстраиваются, когда реакции людей не совпадают с их ожиданиями. Зачастую их манера самовыражения по мягкости и деликатности напоминает наждак.

А если присовокупить к этому безразличие к эмоциональному состоянию других. В результате они постоянно ощущают сильную фрустрацию, говорят слова и делают вещи, которые настраивают окружающих против них. Похоже, что люди, не обладающие социальными умениями, занимают в каждом обществе свою нишу среди лиц, совершающих насилие. Таким образом, обучая этих людей социальным умениям, которых им так не хватает, можно постепенно уменьшить количество случаев проявления агрессии.

К счастью, существуют различные способы обучения людей таким умениям. Более того, овладение ими, похоже, резко снижает вероятность быть втянутыми в агрессивные взаимоотношения. Положительные стороны обучения социальным умениям были продемонстрированы наиболее ярко в исследовании, осуществленном Шнейдером. В рамках его исследования мальчики и девочки в возрасте от 4-х до 7-ми лет из лечебного центра для детей с отклоняющимся поведением прошли тренинг социальных умений, целью которого было снижение их очень высокого уровня агрессии. С этими детьми, разделенными на две группы численностью от 2-х до 4-х человек, в течение 12 недель проводились 30 — 40-минутные занятия, во время которых дети, выполняя различные упражнения, обучались тому, как лучше всего вести себя в ситуациях, которые в противном случае могут привести к агрессии. Например, они научились неагрессивно реагировать на поддразнивания, не принимать близко к сердцу фрустрирующие ситуации и с большим пониманием относиться к чувствам и поступкам других детей.

После окончания тренинга исследователи наблюдали, как ведут себя бывшие участники во время отдыха и игр. Было зафиксировано заметное снижение уровня агрессивности и рост потребности в совместных действиях.

Эти и аналогичные данные позволяют предположить, что привитие социальных умений агрессивным людям может оказаться весьма полезным оно поможет им избежать опасных стычек с другими. Другие же способы, позволяющие расширить репертуар социальных умений у жестких, склонных к агрессии людей, обычно основываются на следующих процедурах:

Моделирование. Этот способ предполагает демонстрацию лицам, не имеющим базовых социальных умений, примеров адекватного поведения. После показа разных моделей поведения, приводящих к достижению намеченной цели, у участников тренинга зачастую наблюдается улучшение собственного поведения.

Рольевые игры. Этот метод предлагает лицам, проходящим тренинг социальных умений, представить себя в ситуации, когда требуется реализация базовых умений. Это дает им возможность проверить на практике модели поведения, которым они научились в ходе моделирования или родственных с ним процедур.[4]

Установление обратной связи. Во время этой ступени тренинга социальных умений (которая может сочетаться с рольевыми играми и даже с моделированием) с индивидами устанавливается обратная связь в виде реакций — как правило, позитивных — на их поведение. Они поощряются или даже вознаграждаются за желательное и адекватное социальное поведение. Напротив, положительное подкрепление отсутствует, если они обращаются к прежним, неприемлемым моделям поведения.

Перенесение навыков из учебной ситуации в реальную жизненную обстановку. Почти на всех

тренингах социальных умений значительное внимание уделяется тому, чтобы все, чему научились участники, нашло свое отражение в реальных жизненных ситуациях. Иногда эти программы завершаются тем, что их участников учат общим принципам - принципам, которые уместны всегда и везде. Кроме того, прилагаются немалые усилия к тому, чтобы занятия во время тренинга и учебные ситуации содержали как можно больше элементов, характерных для реальной жизненной обстановки. Немало также делается для того, чтобы разнообразить учебные ситуации, чтобы повысить вероятность обобщения¹.

Описанные методы зачастую практикуются в группах, состоящих от 6 до 12 человек. Члены этих групп тщательно отбираются с тем, чтобы они не слишком отличались по уровню дефицита социальных умений. Такие группы обычно занимаются 2-3 раза в неделю по 1-2 часа. Обучение продолжается до тех пор, пока все члены группы не добьются заметных успехов в овладении социальными умениями, необходимыми для большого количества ситуаций - от межличностного общения до способности нормально реагировать на отказ и справляться со стрессом.

Более того, тренинги социальных умений разработаны для самых разнообразных групп индивидов - от сверх агрессивных подростков до полицейских и родителей, плохо обращающихся со своими детьми. В большинстве своем посещение такого рода тренингов приводит к весьма заметным сдвигам в поведении обучающихся - к снижению уровня агрессивного поведения и уменьшению частоты его проявлений.

Таким образом, если принимать все эти факты в расчет, получается, что обучение адекватным социальным умениям является многообещающим методом снижения интенсивности и уменьшения количества случаев человеческого насилия.

Литература

1. Абраменкова В. В., "Социальная психология детства: развитие отношений ребенка в детской субкультуре". М.: Издательство НПО "МОДЭК", 2008 - 416 с.
2. Василькова Ю.В. Методика и опыт работы социального педагога. - М., Издательский центр Академия", 2008.
3. Вестник психосоциальной, коррекционно-реабилитационной работы. 2007 №2, ст. 21-31.
4. Дети социального риска и их воспитание. Учебно-методическое пособие / Под научн. ред. Л. М. Шипицыной. - СПб.: Издательство "Речь", 2008.



УДК 37.013:611,81(61)

Г.М. Нугуманова, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: С.Е. Абдугалина, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ

УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ДЕТЕЙ С АУТИЗМОМ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ И КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ

Аутизм - одна из глобальных проблем нашей планеты в последнее время, одним из путей решения которой является развитие социальных и коммуникативных навыков в условиях групповых и индивидуальных занятий. Вместе с тем, данная проблема недостаточно изучена в современной науке и практике, поэтому в этой статье сделана попытка рассмотреть как теоретические аспекты данной проблемы, так и их практическую апробацию в Республике Казахстан.

Аутизм - расстройство, возникающее вследствие нарушения развития головного мозга и характеризуется выраженным и всесторонним дефицитом социального взаимодействия и общения,

а также ограниченными интересами и повторяющимися действиями. Все указанные признаки начинают проявляться в возрасте до трёх лет. Схожие состояния, при которых отмечаются более мягкие признаки и симптомы, относят к расстройствам аутистического спектра (РАС). Несмотря на то, что при раннем поведенческом вмешательстве ребёнку можно помочь в обретении навыков самопомощи, социальных взаимодействий и общения, в настоящий момент неизвестны методы, способные полностью излечить от аутизма.

Немногим детям удаётся перейти к самостоятельной жизни по достижении совершеннолетия, однако при раннем вмешательстве многие добиваются успеха. Дети, страдающие аутизмом, не могут строить взаимоотношения со сверстниками и взрослыми. У них медленно развивается речь, они часто вместо слов используют жесты. Аутизмом приблизительно в четыре раза чаще страдают мальчики.

Статистика Всемирной Организации Здравоохранения на февраль 2016 год показывает, что каждый 3 из 160 детей в мире страдает расстройством аутистического спектра. Исследования, проведенные в США на наличие аутизма у детей от 3 до 17 лет, показывают на наличие одного случая на 45 детей в США. Эпидемиологическое исследование, проведенное учеными в Южной Корее, показало уровень распространения аутизма в школах 1 случай на 38 детей.

По данным переписи населения в Республике Казахстан проживает 5 963 570 людей до 20 лет. На основании этих данных была произведена предварительная оценка, на основании которой распространение РАС в РК составляет 1%, что по эпидемиологической оценке РАС находится на генерализованной стадии (табл.1).

Таблица 1. **Молодежь Казахстана с РАС [6]**

Возрастная группа	До 5 лет	В возрасте от 5 до 9	В возрасте от 10 до 14	В возрасте от 18 до 19	Всего в возрасте до 20 лет
Размер группы	1 946 195	1 714 080	1 214 140	1 089 155	5 963 570
Ориентировочная оценка количества молодых людей с РАС	19 462	17 141	12 141	10 892	59 636

В Республике Казахстан, как и в странах СНГ, детям с РАС в раннем возрасте ставят различные диагнозы с подтверждением задержки психического и умственного развития. Однако в большинстве случаев это заболевание не диагностируют вообще.

Родители замечают задержку или нарушение в развитии ребенка ближе к 3-4 годам, когда ребенок должен проявлять активное речевое и социальное развитие. В этом возрасте дети начинают посещать детские сады и центры, где и проявляются коммуникативные и поведенческие нарушения, вследствие которых ребенок подвергается стигматизации («разбалованный, агрессивный, ненормальный») со стороны других родителей и воспитателей.

В дальнейшем ситуация может развиваться вплоть до отказа от посещения учреждения, что, в свою очередь, сказывается на психологическом и эмоциональном состоянии родителей, которые постоянно меняют детские учреждения и сталкиваются с теми же проблемами.

Ситуация усугубляется тем, что у ребенка усиливаются симптомы нарушения общения и поведения, что усугубляет социальную изоляцию, теперь уже со стороны членов семьи и ближайших родственников. Цепочка стигма - социальное отвержение – изоляция приводит к нарушению социальной связи в семье и обществе, усугубляет состояние ребенка, ухудшает качество жизни его родителей и семьи, образуя тем самым порочный круг.

Цель развития социальных и коммуникативных навыков в условиях групповых и индивидуаль-

ных занятий заключается в улучшении качества жизни ребенка с аутизмом через коррекционно-терапевтические групповые и индивидуальные занятия.

Для того чтобы проводить коррекционно-терапевтические групповые и индивидуальные занятия необходимо осуществить следующие меры:

1. Создать коррекционные терапевтические группы для детей с аутизмом младшего, среднего и школьного возрастов.

2. Составить индивидуальный план развития ребенка (ИПР) для занятий, которые будет проводиться по международным методикам: Денвер, TEACCH и PECS.

3. Обучать родителей детей с аутизмом на основе использования приобретенных навыков в группе и занятиях для их самостоятельной работы с детьми в домашних условиях.

Эта методика поможет детям получить социальный опыт, развитие мышления, познавательных способностей, физическое развитие, улучшить коммуникативные навыки, общение со сверстниками и со взрослыми, правильно воспринимать окружающий мир.

Родители, в свою очередь, получают навыки общения со своими детьми и такие методы развития детей дома, как: самообслуживание, подготовка ребенка к садику и в школу. В группах родители получают психологическую поддержку друг от друга, объединяются в сообщество, где получают жизненный опыт, который помогает отстаивать права своего ребенка в своей семье и в обществе.

Дети с аутизмом обучаются социальным и коммуникативным навыкам на групповых занятиях. К социальным навыкам относятся: общение со сверстниками, игры, выполнение общепринятых правил. К коммуникативным навыкам относятся: понимание речи, общение с взрослыми, выражение своих желаний через жесты и знаки.

Для проведения групповых и индивидуальных занятий используются методики, разработанные на основе следующих принятых международных стандартов, которые используются в лечении аутизма:

TEACCH – помогает ребенку видеть, планировать предстоящую деятельность путем использования карточек, а также визуально обучать навыкам самообслуживания, познавательной деятельности, регулировать поведение, понимать эмоции, развивать социальные навыки [4].

Методика ДЕНВЕР – раннее вмешательство, которое позволяет установить коммуникации со сверстниками, взрослыми и помогает в развитии естественной совместной игровой деятельности, устанавливать зрительный и эмоциональный контакты с партнером во время игры, а также способствует развитию импрессивной и экспрессивной речи, имитации и т.д [3].

PECS - система общения при помощи обмена карточками для быстрого обучения детей с аутизмом и сопутствующими нарушениями развития целенаправленному, самостоятельному, иницируемому общению. Теоретическая основа системы сочетает в себе принципы прикладного анализа поведения и состоит из шести этапов обучения, каждый из которого имеет особый методологический подход, расширяющий опыт использования коммуникативных навыков [1].

Данные методы успешно используются в течение 10 лет в Детском центре «Жасыл Жайлау» и приносят положительные результаты, которые зафиксированы в личных делах каждого ребенка. Детский центр «Жасыл Жайлау» работает с 2005 года и имеет целью поддержки семей, воспитывающих детей с особыми нуждами, оказывает психолого-педагогическое консультирование детей, проводит консультативные групповые и индивидуальные занятия.

Каждый результат имеет как количественные, так и качественные показатели. Количественные показатели включают списки детей и родителей. Качественные показатели включают:

- индивидуальный план развития [1]
- дневник наблюдения ребенка [2]
- тесты ESDM [3].

За годы работы детского центра Жасыл Жайлау с 2005 по 2016гг. было охвачено 687 детей, в том числе с РАС- 322 детей (46,9%); ДЦП-209 детей (30,4%); синдромом Дауна -53 детей (7,7%); другой патологией - 103 ребенка (15%)

Из 322 детей с РАС количество мальчиков составило 94,4% (304), девочек 5,6% (18), возраст которых составляет от 1г.2 мес. до 13лет. За период 2015г. посещают 34 ребенка, из них азиаты

79% (27), европейцы 21% (7). За период 2015-2016гг. в полной семье воспитываются 100% (34). Более 1 ребенка с особой нуждой в семье 9% (3).

География охваченных детей охватывает практически все регионы Казахстана: Астана, Алматы, Атырау, Актау, Актобе, Джезказган, Екибастуз, Кокшетау, Караганда, Кызыл-Орда, Костанай, Семей, Павлодар, Петропавл, Усть-Каменогорск, Шымкент, Акмолинская область (Есиль, Атбасар, Макинка, Степногорск), Карагандинская область (Шахтинск). Из стран ближнего зарубежья больше всего представлена Российская Федерация (Владивосток, Барнаул, Омск). Из стран дальнего зарубежья проходили обучение дети из США, Турция, Франция, Греция.

В результате такой подготовки стала возможной следующая социализация детей: посещают детский сад - 3 человека; школу (обычная программа) - 9 человек; школу (коррекционное обучение) - 5 человек; школа (домашнее обучение, обычная программа) - 1 человек; школа (домашнее обучение, коррекционная программа) - 11 человек.

Таким образом, социализация детей с РАС позволяет повысить качество их жизни и их семей на основе развития социальных и коммуникативных навыков путем их адаптации к окружающему миру.

Литература

1. Система альтернативной коммуникации с помощью карточек (PECS): руководство для педагогов / Лори Форст, Энди Бонди.-М.:Теревинф, 2011.- 416 с.
2. Путь к независимости: обучение детей с особенностями развития бытовым навыкам/ Брюс Л. Бейкер, Алан Дж. Брайтман. - 3-е изд., Paul H. Brookes Publishing Co., Inc.
3. Early start Denver model for young children with autism: promoting language learning, and engagement/ Sally J. Rogers and Geraldine Dawson, 2010.
4. TEACCH 4 Day Hands on Training for Students with Autism/ Dr. Roger Cox, Susan Boswell, Dr. Susan Foltz, Mary Benton, 1998.
5. Отто Шпек. Люди с умственной отсталостью: обучение и воспитание/ Пер. с нем. А.П.Голубева; - М.: Издательский центр (Академия), 2003. - 432 с.
6. <https://populationpyramidnet/Kazakhstan/2016/>



УДК 364.075.1

Омар Олжас, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: С.Б. Сарбасова

КазУЭФМТ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРОВ ЗАНЯТОСТИ – РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАНА

Рынок труда и занятость являются одним из важнейших показателей развития экономики сегодня. Рынок труда формируется из спроса и предложения рабочей силы. Безработица неслучайно называется «социально-опасным явлением». Экономистами подсчитано, что лишь при уровне безработицы, не превосходящем 5 %, не происходит социальных катаклизмов.

В этой связи становится очевидным, что государство вынуждено принимать различные меры для смягчения этого явления. Вставая на защиту своих граждан, государство (в лице органов занятости) содействует им в трудоустройстве, давая возможность нормально жить. Если говорить, что такое безработица, то можно дать следующее определение:

Безработица – наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного насе-

ления, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу. Конституция Республики Казахстан и Закон «О занятости в РК» гарантируют реализацию права на свободный выбор занятости и защиту от безработицы всем гражданам страны [1].

Реализация этих прав осуществляется в настоящее время через действующие в стране Центры занятости населения. Политика занятости населения реализуется на трех уровнях: республиканском, областном местном.

Министерство здравоохранения и социального развития РК разрабатывает государственную политику занятости и координирует работу системы органов занятости на местном уровне. Службы занятости занимаются разработкой политики занятости и осуществляют контроль за деятельностью органов службы занятости в городах и районах.

В Республике сложилось два основных варианта набора средств политики занятости:

- 1) пассивный – выплата пособия, материальная поддержка безработных граждан;
- 2) активный – способный обеспечить максимальную занятость населения, повышения качества рабочей силы [26].

Приоритет региональная политика занятости отдает активному направлению. Конечно, полностью исключать пассивные меры нельзя, но соотношения между ними должно склоняться к активной политике занятости. Исследования показали, что результативность деятельности службы за счет уменьшения доли «пассивных» мер на 5 % увеличивается на 10-15% [27].

К активным формам политики занятости относятся:

- трудоустройство незанятого населения по современной технологии;
- профессиональное обучение;
- профессиональная ориентация;
- социальная адаптация и психологическая поддержка безработных граждан;
- субсидирование, создание и сохранение рабочих мест;
- ориентация самозанятости населения;
- организация общественных работ;
- стажировка выпускников, первое рабочее место;
- временная занятость несовершеннолетних граждан в свободное от учебы время;
- информирование населения;
- переезд или переселение в другую местность с целью трудоустройства;
- организация превентивных мер в кризисных ситуациях [26].

Политика в области занятости должна учитывать ситуацию, сложившуюся на рынке труда. Поэтому необходимо проводить активную политику занятости, основанную на гибкой системе подготовки кадров, поощрения мобильности трудовых ресурсов, расширения самозанятости, создания предприятий малого и среднего бизнеса.

Система подготовки кадров в условиях активной политики на рынке труда должна отвечать следующим требованиям. Во-первых, функционировать с учетом реальных потребностей экономики, с тем, чтобы именно они определяли структуру подготавливаемых и переподготавливаемых работников. Переобучение следует нацелить прежде всего на расширение занятости населения, повышение производительности труда и доходов трудящихся.

Во-вторых, эта система должна обладать высокой гибкостью, обеспечивающей оперативные изменения в процессе обучения в соответствии с потребностями экономики.

В-третьих, профессиональная подготовка кадров требует адекватного и гарантированного финансирования со стороны как государства, так и работодателей.

В-четвертых, она должна обеспечивать людям равные возможности для обучения и трудоустройства [28].

Профессиональное обучение безработных граждан и незанятого населения призвано решать следующие задачи:

- формирование социального заказа на профессиональную подготовку кадров с учетом потребностей на рынке труда в их квалификации;
- формирование оптимального баланса потребностей безработных граждан в профессио-

нальном обучении путем предоставления им возможностей и условий в выборе профессий, социальном обучении путем предоставления им возможностей и условий в выборе профессий, специальностей, рода занятий, образовательных учреждений, видов и форм обучения и потребностей рынка труда в определенной профессионально-квалификационной структуре рабочей силы;

- развитие системы непрерывного образования, включая внутрипроизводственное (внутрифирменное) обучение персонала, расширение возможности самообучения, опережающего обучения персонала, находящегося под риском увольнения.[32].

Профессиональное обучение безработных граждан и незанятого населения призвано выполнять широкие как экономические, так и социальные функции.

В экономическом аспекте – развитие трудовых ресурсов общества, воспроизводство рабочей силы, повышение профессиональной мобильности; в социальном – повышение статусно-профессионального положения гражданина, его конкурентоспособности на рынке труда, что рассматривается как важнейшее средство защиты от безработицы.

Служба занятости разрабатывает в программах занятости населения разделы, связанные с профессиональным обучением незанятых и безработных граждан, подготавливает предложения для формирования единой государственной политики в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации, а также организует и координирует деятельность территориальных служб занятости в области профессионального обучения, осуществляет организационное, методическое и информационное обеспечение для эффективного решения вопроса обучения незанятых граждан, организует подготовку и повышение квалификации работников служб занятости.

Потребность в обучении определяется на основе прогнозно-аналитических расчетов спроса, предложений рабочей силы и является основой для заказа центра занятости учебным заведениям и подразделениям предприятий. Взаимодействия между ними регулируются договором. На основе договоров организуется обучение безработных граждан и незанятого населения в соответствии с профилем учебного заведения и возможностями их учебной базы.

Профессиональное обучение может проводиться по учебным программам, планам, разработанным и утвержденным в установленном порядке Министерствами и ведомствами, учебными заведениями, предприятиями для подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

Численность безработных граждан и незанятого населения, нуждающихся в профессиональном обучении, является основой для определения необходимых финансовых средств на эти цели в соответствии с установленной структурой затрат:

- оплата труда педагогических работников и лиц, осуществляющих теоретическое и производственное обучение (производственную практику), стажировку;
- оплата труда членов комиссий по аттестации лиц, закончивших обучение;
- оплата за разработку, приобретение, изготовление, экспертизу учебных планов и программ, учебно-методических материалов, средств обучения;
- оплата за приобретение, аренду и содержание необходимых для обучения учебно-производственных площадей, оборудования, инструментов, приспособлений, сырья, др. материальных ресурсов;
- выплата безработным гражданам стипендии за весь период обучения;
- оплата, при необходимости, стоимости проезда (до места обучения и обратно) и расходов, связанных с проживанием граждан, направленных органами по вопросам занятости на профессиональное обучение в другую местность;
- оплата, при необходимости, спецодежды, спецобуви и других средств индивидуальной защиты, а также спецпитания в период профессионального обучения граждан по направлению органов по вопросам занятости;
- затраты на содержание и оснащение учебных центров службы занятости в соответствии с договорами на эти цели;
- иные расходы, связанные непосредственно с организацией и осуществлением профессионального обучения [15].

Финансовая поддержка в виде социальных выплат, предоставляемая гражданам, направленным на обучение также включает:

- 1) оплату стоимости проезда к месту обучения и обратно;
- 2) суточные расходы за время следования к месту обучения и обратно;

Существенной материальной поддержкой безработным гражданам считается оплата найма жилого помещения организации, предоставившей место для проживания гражданина в период его обучения в другой местности.

Приоритет при направлении на обучение отдается: безработным инвалидам, безработным гражданам по истечении шестимесячного периода безработицы, гражданам, уволенным с военной службы, женам (мужьям) военнослужащих и граждан, уволенных с военной службы, выпускникам общеобразовательных учреждений, а также гражданам, впервые ищущим работу (ранее не работавшим) и при этом не имеющим профессии (специальности) [5].

Таким образом, политика государства по социальной защите это не только выплата социальных льгот и пособия, но также и организация занятости населения через инновационные методы: обучение, переобучение, переквалификация граждан РК.

Литература

1. Волгин Н.А., Гриценко Н.Н., Шарков Ф.И. Социальное государство: Учебник. - М.: 'Дашков и К', 2003. - 416 с.
2. Волгин Н.А., Котляр А.Э. Социальная политика. Учебник // Общая редакция Н.А.Волгина. - 2-е издание. Стереотип - М.: «Экзамен», 2004. - 736 с.
3. Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Микроэкономика / Общая редакция Л.С. Тарасевича. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996, - 352 с.
4. Гэлбрейт К. Экономическая политика измеряется результатами // Проблемы теории и практики управления. - 1999. - №5. - С. 32-37



УДК 364.4.046.6

О. Рахимова, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: **Р.И. Бурганова**, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОЖИЛЫХ ГРАЖДАН

Особенностью современной демографической ситуации в мире является тенденция увеличения продолжительности жизни и рост доли населения старше трудоспособного возраста. В связи с этим в обществе весьма актуальной является проблема оказания социальной помощи, поддержки пожилым людям. Эту проблему можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны – это приводит к повышению общего количества потребления социальных услуг, с другой – у пожилых людей появляется потребность в качественно новых услугах.

В современном мире у граждан пожилого возраста происходит постепенная переориентация от простого доживания к активному включению в общественную жизнь. Пожилые люди отдают предпочтение формам и методам социального обслуживания, позволяющим развивать физическое здоровье, интеллектуальные способности, поддерживать психо-эмоциональное и духовное состояние в равновесии. В этих условиях традиционные формы обслуживания пожилых людей становятся недостаточными. Созданию условий для качественных социальных изменений служат инновационные социальные технологии. [1]

Широкое распространение в России в последнее время получили инновационные формы социального обслуживания пожилых людей такие, как социальный туризм, хосписы на дому, новые формы выездного и надомного обслуживания, участковая социальная служба, приемная семья для пожилого человека, оккупациональная терапия и другие.

Сегодня инновации прочно вошли в деятельность учреждений системы социального обслуживания с Центра «Демеу». Учреждения, предоставляющие услуги пожилым гражданам, активно внедряют инновационные технологии, которые в настоящее время являются приоритетными. Среди них, как было озвучено на Коллегии Департамента социального развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры 20 декабря 2011 года в городе Нижневартовске, таковыми являются выездные и надомные формы социального обслуживания, социальная реабилитация граждан пожилого возраста и инвалидов по путевочному принципу, приемная семья для граждан пожилого возраста, социальная реабилитация граждан пожилого возраста в стационарном учреждении.

В рамках инновационной деятельности учреждения системы социальной защиты предоставляют широкий спектр услуг посредством применения новых форм и методов обслуживания пожилых людей.

Для граждан пожилого возраста, проживающих на прикрепленной территории Центра «Демеу», способных к самообслуживанию, с сохраненным интеллектом, нуждающихся в оздоровлении, социальной реабилитации и адаптации, не имеющих установленных медицинских противопоказаний к приему в стационарные учреждения социального обслуживания.

Для успешной реабилитации в учреждении созданы все условия. Обустроены комфортабельные спальные помещения, уютная столовая, кабинеты для принятия различных медицинских процедур, зал для досуговых мероприятий. В течение всего периода пребывания отдыхающие находятся в благоприятной, непринужденной обстановке, получают необходимое медицинское, социально-бытовое обслуживание, психологические консультации, участвуют в различных досуговых мероприятиях.

В целях социальной реабилитации граждан пожилого возраста учреждениями системы социальной защиты широко используются «комната оккупациональной терапии», «сенсорная комната», «кабинет Биологической обратной связи» (кабинет БОС). В настоящее время специалисты медицинской организации социального обслуживания «Комплексный центр социального обслуживания населения «Городская социальная служба» владеют методиками оказания помощи клиентам в условиях указанных кабинетов. Оборудованная специальными техническими средствами «комната оккупациональной терапии» позволяет людям с ограничениями здоровья овладеть навыками самообслуживания в быту с учетом характера заболевания. Укреплению и развитию психоэмоциональной сферы пожилого человека способствует «сенсорная комната».

С помощью оборудования, которое воздействует на органы зрения, слуха, обоняния, осязания и вестибулярные рецепторы, создается искусственная окружающая среда, позволяющая клиенту почувствовать себя в приятной, спокойной и безопасной обстановке. Метод биологической обратной связи является эффективным средством оздоровления, позволяющим человеку увидеть и услышать работу органов и систем организма, целенаправленно корректировать их деятельность с помощью сигналов биологической обратной связи.

Все эти методы работы с пожилыми людьми позволяют включать механизмы саморегуляции и целенаправленно использовать огромные функциональные возможности организма. Создание специфической окружающей среды в условиях учреждений социального обслуживания позволяет оптимизировать реабилитационный процесс. Пожилые люди успешно справляются с проблемами социальной и социально-бытовой адаптации, посттравматическими болями, эмоциональным и мышечным напряжением. Ни для кого не секрет, что помимо поддержания и развития физического здоровья, огромную роль играет социально-культурная реабилитация.

Среди технологий социально-культурной реабилитации пожилых людей можно отметить арт-терапию, реализуемую Бюджетным учреждением социального обслуживания Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Комплексный центр социального обслуживания населения «Городская социальная служба». Арт-терапия – метод лечения посредством художественного творчества,

направленного на преодоление или компенсацию определенного дефекта. Она и диагностирует состояние человека и лечит, и приносит глубокое позитивное «ощущение себя». А все потому, что арт-терапия удовлетворяет самую главную фундаментальную потребность человека – потребность в самоактуализации.

Техники арт-терапии применяются при достаточно широком спектре проблем. Это могут быть психологические травмы, потери, кризисные состояния, внутри- и межличностные конфликты, постстрессовые, невротические и психосоматические расстройства, экзистенциальные и возрастные кризисы. [2]

Современная арт-терапия насчитывает большое количество видов методик: библиотерапию, маскотерапию, сказкотерапию, оригами, драматерапию, музыкотерапию, цветотерапию, видеотерапию, песочную терапию, игротерапию и т.д. В КЦСОН «Городская социальная служба» используются элементы театротерапии, посредством которых клиенты социального учреждения получают возможность самовыражения и самопознания. В результате реализации данного метода реабилитации устраняется апатия и безынициативность, у участников наблюдается стойкая ремиссия. Дополнительный заряд позитивных эмоций и артистам, и зрителям приносят спектакли, представляемые на суд зрителей каждое полугодие. Арт-терапия апеллирует к внутренним, самоисцеляющим ресурсам человека, тесно связанным с его творческими возможностями, дает социально приемлемый выход агрессивности и другим негативным чувствам. [3]

Высоким реабилитационным потенциалом обладают выездные и надомные формы обслуживания пожилых граждан. Эти формы обслуживания дают возможность гражданам пожилого возраста проживать в привычных домашних условиях и, вместе с тем, позволяют пользоваться им качественными социальными услугами.

Надомные формы социального обслуживания Бюджетного учреждения социального обслуживания «Комплексный центр социального обслуживания населения «Защита» представлены широким спектром услуг в рамках индивидуальных программ оказания помощи клиентам: паллиативная помощь (элементы хосписа на дому), санаторий на дому, служба домашнего визитирования. Паллиативная помощь – оказание социально-медицинской и психологической помощи пациентам (и членам их семей) с активными проявлениями прогрессирующих заболеваний в терминальных стадиях развития с неблагоприятным прогнозом для жизни.

Специалистами учреждения создаются условия по ликвидации и уменьшению болевого синдрома и страха смерти при максимально возможном сохранении сознания и интеллектуальных способностей. Обеспечение психологического комфорта осуществляется на основе принципа индивидуального подхода к каждому больному с учетом его состояния, духовных, религиозных и социальных нужд.

Особенность оздоровительной программы «Санаторий на дому» состоит в том, что при небольших финансовых затратах подопечный получает широкий спектр услуг социально-медицинского характера, которые направлены на укрепление здоровья, повышение эмоционального тонуса обслуживаемого. Данная форма обслуживания включает в себя комплекс реабилитационных мероприятий, направленных на лечение и профилактику различных заболеваний. Особо востребована эта программа у пожилых граждан, не имеющих возможности по различным причинам получить курс оздоровления в санаториях, профилакториях, а также у лиц, поступающих в учреждение на период отпусков родственников. В течение 10 дней пожилые люди находятся под наблюдением медиков, социальных работников, работников культуры.

При решении проблем одиноких старых людей социально-бытового характера, самообслуживания, культурно-досуговой деятельности важную роль играет «Служба домашнего визитирования». Задачами «Службы домашнего визитирования» определены организация клубной работы («Умелые руки», «Воспоминания», «Любители литературы», «Фотодело»), встреч с бывшими сослуживцами, поздравлений со знаменательными датами, реализация комплекса оздоровительных мероприятий, направленных на профилактику заболеваний пожилых людей, решение самых обычных бытовых и гигиенических вопросов. В результате граждане пожилого возраста имеют возможность получить моральное удовлетворение и ощущение собственной полезности, укрепить психологи-

ческое и соматическое здоровье в условиях своего дома.

Бюджетное учреждение социального обслуживания ХМАО – Югры «Комплексный центр социального обслуживания населения «Диалог» предлагает другую форму обслуживания пожилых граждан – «Гимнастика на дому». Содержание физкультурно-оздоровительного комплекса предполагает индивидуальные программы занятий гигиенической гимнастикой, разработанной специалистом по ЛФК учреждения. Занятия физическими упражнениями – одно из направлений гериатрической реабилитации. Важной функцией гимнастики является профилактика хронических заболеваний, преждевременного старения организма. В результате, благодаря ежедневным 25-30 минутным упражнениям, пожилой человек не только сохраняет здоровье, но и создает условия для активного существования. В данном случае физические упражнения рассматриваются как действия, в которых проявляется единство физической и психической деятельности.

Максимальное приближение социальных услуг маломобильным группам, к числу которых относятся граждане пожилого возраста, позволяет обеспечить выездное социальное обслуживание. Выездное социальное обслуживание – это социальное обслуживание, осуществляемое специалистом (группой специалистов) учреждения за пределами постоянного места предоставления социальных услуг.

В рамках выездного социального обслуживания в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре реализуются следующие формы: мобильная социальная служба и служба социальных помощников (Бюджетное учреждение социального обслуживания Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Комплексный центр социального обслуживания населения «Забота»), социальное такси (Бюджетное учреждение социального обслуживания ХМАО – Югры «Комплексный центр социального обслуживания населения «Городская социальная служба»), мобильная группа срочного реагирования (Бюджетное учреждение социального обслуживания ХМАО – Югры «Комплексный центр социального обслуживания населения «Защита») и другие. Основной задачей выездного социального обслуживания является оперативное оказание в кратчайшие сроки экстренных, разовых социальных услуг пожилым гражданам и инвалидам, остро нуждающимся в них в силу преклонного возраста и состояния здоровья.

Кроме того, в настоящее время учреждениями системы социальной защиты ХМАО – Югры реализуется такая форма жизнеустройства, как «Приемная семья для пожилого человека». Новый импульс к развитию она получила в связи с вступлением в силу с 1 января 2012 года Закона Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 30.09.2011 №95-оз «О приемной семье для пожилого гражданина» и постановления Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 09.12.2011 № 459-п «О порядке организации приемной семьи для пожилого гражданина, начисления и выплаты денежного вознаграждения помощнику пожилого гражданина и примерной форме договора о приемной семье для пожилого гражданина».

Целью организации приемных семей является повышение качества жизни пожилых граждан и инвалидов, укрепление традиций взаимопомощи, профилактики социального одиночества. Пожилым человеком входит в приемную семью с намерением преодолеть одиночество, получить необходимый уход, сохранить ощущение полезности для окружающих. На другом полюсе находится семья, готовая принять пожилого человека и обеспечить ему требуемую поддержку и уход на договорных началах, обеспечить социальную защищенность.

Сегодня реализация «Приемной семьи для пожилого человека» осуществлена на базе трех ресурсных учреждений: «Комплексный центр социального обслуживания населения «Защита», «Комплексный центр социального обслуживания населения «Светлана», «Комплексный центр социального обслуживания населения «Диалог».

Создание приемных семей позволяет решать ряд социальных проблем, с которыми сталкиваются граждане пожилого возраста: поддерживать традиции семейной заботы о старшем поколении, налаживать связи поколений, поднимать статус пожилых людей в семье и обществе в целом. В результате реализации данной формы жизнеустройства пожилые люди проживают в комфортных условиях, окруженные домашним теплом и заботой.

Анализ деятельности учреждений системы социальной защиты ХМАО – Югры показал, что

инновационные формы и методы обслуживания граждан пожилого возраста внедряются повсеместно, позволяют не только учесть индивидуальную нуждаемость пожилых граждан, но и расширить спектр предоставляемых услуг за счет привлечения к деятельности учреждений социального обслуживания некоммерческих и общественных организаций.

В целом, все рассмотренные технологии направлены на активизацию пожилых граждан, включение их в общественную жизнь, преодоление их отчужденности и замкнутости. То есть, инновационная деятельность учреждений системы социальной защиты Ханты-Мансийского автономного округа – Югры способствует успешной социализации пожилых людей, сохранению активного образа жизни, а также реализации их интеллектуального потенциала.

Литература

1. Василькова Ю.В., Василькова Т.А. Социальная педагогика. М., 1999.
2. Безух С.М., Лебедева С.С. Психологическое и социальное сопровождение больных детей и детей-инвалидов. М., 2007.
3. Стратегия «Саламатты Казахстан»
4. В.И.Бутов “Демография” учебное пособие 2003 год.
5. Аверин А.Н. Социальная политика государства. - М.: АНХ, 2002. - 166 с.



УДК 364.242

А. Таушева, магистрант специальности «Социальная работа»

Научный руководитель: Р.И.Бурганова, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕТСКО-РОДИТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНО-УЯЗВИМЫХ СЕМЬЯХ

«Нет практически ни одного социального или психологического аспекта поведения подростков или юношей, который не зависел бы от их семейных условий в настоящем или прошлом» [1].

Семья на протяжении длительного времени играет одну из определяющих ролей в формировании личности ребенка, однако на каждом возрастном этапе роль и значение семьи меняются и имеют свои специфические особенности.

В подростковом возрасте отношения с родителями переходят на качественно новый этап. Специфика взаимоотношений «семья-подросток» обусловлена в первую очередь задачами формирования и осознания подростком своей идентичности, коренными преобразованиями мотивационной сферы.

У подростка одновременно сосуществуют два типа потребностей: потребности в автономии, уважении, самоопределении и потребности в поддержке и присоединении к семейному «мы» [2].

По сравнению с другими институтами социализации у семьи есть свои особенности. Прежде всего семейные взаимоотношения подростка имеют свою историю, накопленный опыт общения, родительских воздействий, иногда ошибок и просчетов, совершенных родителями на прежних этапах воспитания.

Семья является разновозрастной группой, в которой подросток приобретает опыт общения и взаимодействия с людьми разных поколений, разного пола [3].

Влияние семьи на подростка охватывает все стороны его личности (аффективную, когнитивную, поведенческую), продолжается практически непрерывно (с рождения и на протяжении всей

жизни, в любое время года, суток и т. д.) и ощущается даже тогда, когда ребенок находится за пределами дома.

Характер складывающихся отношений и степень их воздействия на подростка зависят от множества факторов.

Это, во-первых, сложившиеся к этому времени индивидуальные личностные свойства подростка, представляющие собой результат сложного взаимодействия генетических (унаследованных от родителей и прародителей) и средовых факторов.

Во-вторых, «семейные» факторы, в частности психологическая атмосфера в семье в целом, включающая эмоциональные, ролевые и коммуникативные аспекты взаимоотношений, а также психосоциальные качества родителей, стиль семейного воспитания, характер взаимоотношений с братьями и сестрами, материальное и социальное положение семьи, уровень образования родителей и многое другое [4].

В-третьих, нельзя не учитывать и собственную активность подростка. Он - не просто продукт воспитания, он сам осмысливает семью и себя в ней, определяет свое поведение, отношение к семье и к себе самому. Социальный опыт, получаемый в семье, активно перерабатывается, становясь источником индивидуализации личности.

Семья - один из наиболее древних социальных институтов: она возникла в недрах первобытного общества значительно раньше классов, наций и государств. Общественная ценность семьи обусловлена ее «производством и воспроизводством» непосредственной жизни, воспитанием детей, формированием их индивидуального сознания.

В процессе исторического развития отношения семьи и общества, семьи и личности систематически изменялись, прежде всего, под воздействием господствующего в данном обществе способа производства, образа жизни и общественных отношений. Прогресс общества в значительной степени был связан с устранением (уменьшением) дискриминации женщин на производстве, в социальной и духовной сферах, в брачном законодательстве, с существенным изменением функций семьи, созданием условий для совершенствования брачно-семейных отношений, повышения их воспитательного потенциала [5].

Семья является ячейкой общества, поэтому на ее функционирование влияют все социально-экономические и культурные процессы (как позитивные, так и негативные), происходящие в нем. На семью и ее нравственное состояние непосредственно воздействуют факторы окружающей социальной среды, то, что мы наблюдаем в трудовом коллективе, по месту жительства, в повседневной жизни.

Анализ реально складывающейся ситуации в семье показывает, что наряду с общими характеристиками требуется рассмотрение ролей супругов, детей, места и роли женщины в семейной жизни.

Семья - малая социальная группа общества, основанная на супружеском союзе и родственных связях (муж и жена, родители и дети, другие родственники), на совместном ведении общего хозяйства и взаимной моральной ответственности.

Жизнь семьи характеризуется материальными и духовными процессами. Через семью сменяются поколения людей, в ней человек рождается, через нее продолжается род. Семья, ее формы и функции напрямую зависят от общественных отношений в целом, а также от уровня культурного развития общества. Естественно, чем выше культура общества, следовательно, тем выше культура семьи.

Понятие семья не следует путать с понятием брак. Семья представляет собой более сложную систему отношений, чем брак, т.к. она объединяет не только супругов, но и их детей, других родственников [6].

Сейчас средняя семья в Казахстане состоит из 2-3 человека. Этот показатель существенно различается в зависимости от региона бывшего СССР. Наибольший показатель имеет население Таджикистана и Азербайджана (средняя численность детей составляет 5-6 человек), а наименьший показатель - население стран Прибалтики, Белоруссии. Здесь значительный удельный вес занимает семья с одним ребенком. Наличие единственного ребенка характерно для большинства городских семей. И хотя в 80-х гг. количество таких семей уменьшилось, даже простое воспроиз-

водство находится под угрозой. Пока этот процесс не остановлен, сохраняется вполне реальная возможность депопуляции населения в ряде регионов страны.

На репродуктивную функцию семьи негативно влияют разводы, поэтому общество не может безучастно относиться к этому явлению. Огромное значение придается здоровью супругов, их способности к воспроизводству самих себя. Как свидетельствует статистика, до 15% семей страдают бесплодием, причем 40% из них по причине бесплодия мужа. В то же время увеличение двух-, трехдетных семей сдерживается не только личными устремлениями супругов, но и экономическими условиями и правовыми положениями. Именно последние факторы и явились причиной того, что в 1997 г. смертность превысила рождаемость.

На поведении молодежи отражаются знания обо всех сторонах семейной жизни. Как показывают социологические исследования, уровень культуры половых взаимоотношений между супругами, как правило, очень низкий. Между тем формирование правильных установок молодежи в интимной сфере является одной из важных составляющих их воспитания.

Тенденция к установлению равноправия в семье позитивна по своей сути. В то же время перекос в сторону феминизации семейного управления в связи с возросшей экономической самостоятельностью женщины, ее определяющей ролью в воспитании детей ведет к нарушению психологического комфорта.

Семья как первичная ячейка является воспитательной колыбелью человечества. В семье главным образом воспитываются дети. В семье ребенок получает первые трудовые навыки. У него развивается умение ценить и уважать труд людей, там он приобретает опыт заботы о родителях, родных и близких, учится разумному потреблению различных материальных благ, накапливает опыт общения с деньгами.

Лучший пример - это пример родителей. В большинстве случаев дети являются отражением родителей. Конечно же, воспитательная функция на этом не исчерпывается. Можно говорить и о самовоспитании в семье

Настоящее воспитание в семье - большой труд: и физический, когда мать ухаживает за малышом, и умственный, когда речь идет о его духовном развитии. К сожалению, это требование в должной мере не осознается обществом (воспитание недостаточно стимулируется материально, а нравственная и социальная ценность труда матери-воспитательницы не приравнена ни в общественном мнении, ни в трудовом законодательстве к профессиональному труду), да и самой семьей, которая часто воспитывает (иногда и неплохо) лишь своим «бытием». Восстановительная функция семьи состоит в поддержании здоровья, жизненного тонуса, организации досуга и отдыха, семья становится оздоровительной средой, где любой член семьи вправе надеяться на заботливое отношение родных и близких. Для этого требуется не только нравственно-психологическая подготовка, но и соблюдение режима труда и отдыха, режима питания и прочее [7].

Организация досуга играет большую роль в восстановлении. Досуг служит средством восстановления физических и духовных сил человека. Часто досуг происходит у каждого по-своему. Кто-то смотрит ТВ, слушает музыку и т.д. это является пассивным отдыхом. Человек нуждается в активном отдыхе, путешествиях, прогулки. Это приносит больше здоровья для семьи в целом и каждого её членов.

Своеобразным микроколлективом, играющим существенную роль в воспитании личности, является семья. К ней относятся все те выводы, к которым мы пришли в результате анализа взаимодействия коллектива и личности. Но семья - это особого рода коллектив, играющий в воспитании основную, долговременную и важнейшую роль.

Доверие и страх, уверенность и робость, спокойствие и тревога, сердечность и теплота в общении в противоположность отчуждению и холодности - все эти качества личность приобретает в семье. Они проявляются и закрепляются у ребенка задолго до поступления в школу и оказывают продолжительное влияние на его развитие. У тревожных матерей, например, часто вырастают тревожные дети. Честолюбивые родители нередко так подавляют своих детей, что это приводит к появлению у них комплекса неполноценности. Несдержанный отец, выходящий из себя по малейшему поводу, нередко, сам того не ведая, формирует подобный же тип поведения у своих де-

тей. Мать, которая за все, что у нее не получается, винит себя, а за все, что ей удастся, благодарит судьбу и жизненные обстоятельства, с высокой долей вероятности может рассчитывать на образование такой же психологической установки у детей [8].

Отношения между людьми в семье из всех человеческих отношений бывают наиболее глубокими и прочными. Они включают четыре основных вида отношений: психофизиологические, психологические, социальные и культурные. Психофизиологические - это отношения биологического родства и половые отношения. Психологические включают открытость, доверие, заботу друг о друге, взаимную моральную и эмоциональную поддержку.

Социальные отношения содержат распределение ролей, материальную зависимость в семье, а так же статусные отношения: авторитет, руководство, подчинение и пр. Культурные - это особого рода внутрисемейные связи и отношения, обусловленные традициями, обычаями, сложившимися в условиях определенной культуры (национальной, религиозной и т. п.), внутри которой данная семья возникла и существует. Вся эта сложная система отношений оказывает влияние на семейное воспитание детей. Внутри каждого из видов отношений могут существовать как согласие, так и разногласия, которые положительно или отрицательно сказываются на воспитании.

Частыми причинами аномалий в воспитании детей являются систематические нарушения супругами этики внутрисемейных отношений, отсутствие взаимного доверия, внимания и заботы, уважения, психологической поддержки и защиты. Нередко причиной такого рода аномалий является неоднозначность понимания супругами семейных ролей мужа, жены, хозяина, хозяйки, главы семьи, завышенные требования, предъявляемые супругами друг к другу. Но самыми, пожалуй, существенными факторами, отрицательно сказывающимися на воспитании детей, являются несовместимость нравственных позиций супругов, рассогласование их точек зрения на честь, мораль, совесть, долг, обязанности перед семьей, меру ответственности за состояние дел в семье.

Основными путями и способами практического устранения отрицательного влияния перечисленных факторов на воспитание детей являются достижение взаимопонимания и гармонизация личных взаимоотношений супругов. Они предполагают принятие ими следующих основных принципов построения взаимоотношений:

1. Не ставить перед собой задачу обязательно переделать, супруга на свой лад. Гораздо лучше и проще попытаться понять его как личность, встать на его точку зрения, найти разумный компромисс в том, что кажется непривычным, необычным, вызывающим протест, но не является существенным для воспитания детей.

2. Искать и всеми возможными способами укреплять общее во взглядах, позициях, особенно по вопросам воспитания.

3. При возникновении различий в подходах, которые неизбежны в силу того, что люди, вступающие в брак, это уже сформировавшиеся личности, прошедшие значительный жизненный путь, не доводить такие различия до конфликтов. Возникающие разногласия обязательно необходимо обсуждать, заранее допуская право каждого остаться при своем мнении, но вместе с тем стремясь к согласию по как можно большему числу вопросов. В спорах и дискуссиях сторон должен отчетливо проявляться настрой на компромисс.

4. Не стесняться открыто признавать свои ошибки, сомневаться в собственной правоте.

5. Прежде чем критически отнестись к своему супругу, нужно столь же критически оценить самого себя. Для этого всегда можно найти достаточно много веских оснований.

6. Считать вполне нормальным и не испытывать особого разочарования, если у супруга вдруг обнаружатся некоторые недостатки, например отрицательные черты характера. Они есть у всех без исключения нормальных людей [8].

Таким образом, семья является социальным институтом, то есть устойчивой формой взаимоотношений между людьми, в рамках которой осуществляется основная часть повседневной жизни людей и удовлетворение их потребностей. Она является первым и ведущим субъектом воспитания. Основной задачей государства для достижения экономической стабильности и социально-политического расцвета является создание благоприятных условий для семьи.

Литература

1. Андреевкова Н.В. Проблемы социализации личности // Социальные исследования. Вып. 3. М., 1970
2. Баздырев К.К. Единственный ребенок, М., 1988.
3. Бардин СМ. Этика взаимных отношений. М., 1972.
4. Барнз Д.Г. Социальная работа с семьями. М. 1993
5. Битянова М.Р. Социальная психология. М. 1994г.
6. Волков А.Г. Семья – объект демографии. М.1986г.
7. Воспитание детей в неполной семье, (пер. с чеш.) общ. ред. Ершовой Н.М. М., 1980.
8. Гребенников И.В. Опыт исследования воспитательного потенциала семьи. Социологические исследования. М., 1982.



УДК 364.016

Т. Шерниязова, «Әлеуметтік жұмыс»

Ғылыми жетекші: С.Б. Сарбасова, доцент

ҚазЭҚХСУ

БІРІНШІ КУРС ЖӘНЕ БІТІРУШІ КУРС СТУДЕНТТЕРІНІҢ ӘЛЕУМЕТТІК БЕЙІМДЕЛУІНІҢ НЕГІЗІ

Кез-келген мемлекеттің тірегі, болашағы жастар. Қазіргі заманның да талабы сол дүниетанымы кең, әлем мемлекеттерінің алдында жан-жақты дамыған жастардың білім беру жүйесіндегі орны өте салмақты. Қазіргі қоғамда студенттер сан жағынан да сапа жағынан да алдыңғы орындардан көрінуде. Соңғы жылдардағы білім беру оның ішінде жоғары білім беру жүйесіндегі болып жатқан елеулі өзгерістерге байланысты арнаулы орта білім, жоғары білім, жоғарғы білімнен кейінгі екінші жоғарғы білім, магистратура, аспирантурада білім алып жатқан студенттердің саны артуда. Ол деген сөз мемлекетіміздің жасап жатқан мол мүмкіндіктері мен елбасымыздың сенімі.

Белгілі Кеңес Одағының психологы Б.Г. Ананьев студенттік кезең, жеке адам тұрғысынан алғанда, адамгершілік және эстетикалық сезімдердің белсенді түрде даму кезеңі ересек адам ретінде азаматтық, саяси-қоғамдық және кәсіби мамандық міндеттерінің тұрақтану, толысу кезеңі деп көрсетеді. Оқуға жаңа түскен бірінші курс студенттерінің алатын білімнің тиянақты, сапалы болуы, қызығушылықтары мен қабілеттерінің шарықтауы алғашқы келген кезеңдегі студенттің жаңа ортаға бейімделуінің сәтті болуынан қалыптасады және қоғамдық ортада дамуы жүзеге асады. Бейімделу мәселесі психология және педагогика ғылымдарының ежелгі тарихынан келе жатқан мәселесі болғанмен де өз өзектілігін әлі күнге дейін жоғалтпаған. Қалалық және ауылдық студенттердің арасындағы ерекшеліктер әрқашан байқалады. Демек ауылдан келген студент жаңа ортаға келгенде бөтен қалаға өзіндік ережелерімен, құндылықтарымен, талаптарымен танысып, жаңа қоғаммен қарым-қатынасқа түсу олардың көзқарасына, дүниетанымына бейімделуіне әсер етеді. Және де ауылдан қалаға келген оқуға келген студенттердің бірінші курста психологиялық өзгерістер байқалады. Бейімделу кезеңінде жаңа қоғам олардың жүйке жүйесіне, мінез құлқына әсерін тигізеді. Сондықтан да мұндай жағдайда студент бірінші ортада ақпараттарды қабылдауы, үлгірімі мен қоғаммен қарым – қатынасқа түсуінде төмен көрсеткіш көрсетуі әбден мүмкін. Студенттердің білімді меңгеруімен білім алуға деген қызығушылығы, оның үлгерімінің жоғарғы дәрежеде болуына оның жаңа қоғамдық ортадағы студенттермен, оқытушылармен қарым – қатынасының жақсы болуы үлкен әсер етеді. Сондықтан профессор оқытушылар құрамының студенттермен жұмыс жасау жағдайы олардың бейімделуіне үлкен әсерін тигізеді.

Тағы бір аңғаратын жайт, әрбір білім беру мекемесіндегі әлеуметтік педагог пен куратордың

білім алушы бала үшін атқаратын рөлі маңызды. Кешегі мектеп ұжымындағы оқушы бүгінгі студент, мектеп қабырғасын тәмәмдап жоғарғы оқу орнының түлегі болу баланың мүмкіндіктеріне сенімін нығайтады, толыққанды және қызықты өмірге үмітін жалғайды. Әр білім алушының жағдайы сан түрлі, сондықтан студенттердің үлгіріміне әсер ететін тағы бір жайттардың бірі – студент отбасының әлеуметтік жағдайы, тәртібі, мінезіндегі өзгерістер. Қандайда бір оқу орнындағы кураторлар немесе әлеуметтік педагогтар студенттердің үлгірімінің төмендеуін байқамай тұрып – ақ, әр студенттің жеке басындағы ерекшеліктерімен әлеуметтік жағдайларын терең зерттеуі тиіс. Әлеуметтік педагогтың қызметі қарапайым сөзбен айтқанда, білім алушы мен мемлекет, қоғамдық ұйымдар мен әлеуметтік қызмет арасындағы көпірді жалғаушы маман.

Айта кететін жайт, мемлекеттік білім беру мекемелерінің мемлекеттік атаулы әлеуметтік көмек алуға құқығы бар отбасылардан, сондай-ақ мемлекеттік атаулы әлеуметтік көмек алмайтын, жан басынашаққандағы табысы ең төменгі күнкөріс деңгейінің шамасынан төмен отбасылардан шыққан білім алушылары мен тәрбиеленушілеріне және жетім балаларға, ата-анасының қамқорлығынсыз қалып, отбасыларда тұратын балаларға, төтенше жағдайлардың салдарынан шұғыл жәрдемді талап ететін отбасылардан шыққан балаларға және өзге де санаттағы білім алушылар мен тәрбиеленушілерге қаржылай және материалдық көмек көрсетуге бөлінетін қаражатты қалыптастыру көзделген.

Студенттік шақ - сөзсіз өмірдегі ең қызықты, ұмытылмас кездердің бірі. Бірақ студенттік жылдардың ауыртпашылығы да жоқ емес. Өз ойлау қабілетіме байланысты студенттерге мынадай мінездеме бере аламын.

Студенттердің үлгерімді оқуы көптеген факторларға тәуелді. Олардың ішінде ең бір маңыздысы болып табылатын – ақыл-ой әрекетінің көрсеткіші ретіндегі интеллектуалдық дамуы мен таным процесстерін реттеуші қызмет атқаратын – зейін.

Көпшілік бірінші курс студенттері алғашқы кездері өзіндік оқу жұмысындағы дағдылардың болмауынан үлкен қиындықтарды басынан кешеді, олар дәрісті конспектілей алмайды, оқулықтармен жұмысты, алғашқы бастаулардан білімді тауып және іздестіре алмайды, үлкен көлемді ақпаратты қорытындылай алмайды, өз ойын нақты және анық айтып бере алмайды.

Бірінші курс студенттерімен негізгі жұмыс міндеттерінің бірі – ол өз беттік жұмыстың рационализациялау мен оптимизациялаумен оларды таныстыру болып табылады.

Студенттердің өздік жұмысын семинар, практикалық және зертханалық сабақтары арқылы бақылайтын кейбір студенттер тарапынан сәйкес талаптарды орындаудан қашып және оған енжарлық танытулары да байқатады.

Мамандарды даярлаудың сапасын көтеру үшін үлкен резервтері студенттер білімін бақылауды жүзеге асыруды ашады. Емтихандық сессияларда үлгерімдікті бақылау жүйесі студенттердің тек сол кезде ғана дайындалып, кейіннен ұмытуға себепші болатын жағдай ғана. Студенттердің кітаппен жұмыс жасау, бүкіл семестр бойына жүйелі түрде дайындалмауы кездейсоқ емес. Уақыт бюджетін социологиялық зерттеуі студенттің жұмыс күні жеткілікті тығыз және аудиториялық сабақтармен қосылғанда 8-9 сағатқа көбейеді. Бірақ та будан оқуға деген түрлі қатынаспен анықталынатын жұмыс уақытында өте үлкен шашыраңқылығы және әртектілігі білінеді. Негізінен студенттер күнделікті профильдік сабақтарға 2 және 3 тен артық сағатын жұмсайды, және 22,8% бұған 1 сағаттан аз уақыт бөледі. Жоғарғы оқу орнындағы оқыту жүйесі маңызды деңгейде саналылықтың дәрежесіне есептелген, студенттер қызығушылығына орай құрылған, әйтпегенде онда күнделікті мектептегі сияқты тексеру жүйесі, оқытушы алдындағы «қорқыныш», күнделікті «сабақ» дайындау қажеттілігі түрде болмайды.

Кейбір студенттер күрделі, қиын сайысқа қатысамыз деп, соңында оқуға жауапкершілікпен қарауға дайындықсыз болып қалады. «Қолға қалам алып» сабақ туралы мүлдем ұмытады. Студенттердің тек 9,6 %-ы әдетте семестр бойы дайындалып, емтихан кезінде өткенді қайталай салады, ал 47,6% - кітап және конспект бойынша бүкіл курс материалдарын қайталап шығады, және 42,8%-ы тек конспект бойынша даярланады.

Студенттің оқу орнына оптималды бейімділігін қамтамасыз ететін тактика мен жоспарларды жасау үшін бірінші курс дәрістенушісінің өмірлік жоспарлары мен қызығушылықтарын, басым

мотивтерінің жүйесін, тартымдылық деңгейін, өзін бағалауын, мінез-құлқын саналы реттеу қабілетін және т.б. білу маңызды. Осы мәселені сәтті шешу жоғарғы оқу орнының психологиялық қызметінің дамуымен байланысты.

Көпшілік бірінші курс студенттері кеше ғана мектептегі мұғалімдерінің назары мен қамқорлығын сезінген олар оқу орны жағдайында алғашында диском-фортты сезінеді. Оларды жоғарғы оқу орнындағы жаңа іс-әрекеттері – ол жауапкершілікті тәуелді қатынастардың сапалы өзгеше жүйесі. Онда ең бірінші орынға өз мінез-құлқын өз бетімен реттеу қажеттілігін, өз ісі мен тұрмысының ұйымында бостандық дәрежесінің болуы қойылады.

Әр студенттің бейімделу үрдісі әр түрлі жүреді. Еңбек стажы бар жас адамдар студенттік өмірмен тұрмысқа жеңіл және тез бейімделеді, ал кешегі оқушылар – академиялық жұмысқа жақсы бейім. Студенттік топтың міндеті – жалпы оптималды іс-әрекет үшін жағдай жасау.

Әдетте, барлық оқу орындарында бірінші курстықтарды оқу орны жағдайына бейімдеуге көмектесетін арнайы іс-шаралар жүйесі жоспарланады. Маңыздырақ іс-шаралар қатарына «Студенттерге арнау», «Мамандыққа кіріспе» курсының оқытылуы, алдыңғы қатарлы мұғалімдер мен бірінші курс студенттерінің сөз сөйлеуі, бақылау, бағалау шаралары жатады».

Студенттердің әр курстағы дамуы бірнеше сипатқа ие.

Бірінші курс студенттері ортаға бейімделу, сабақ үлгеріміндегі ауытқулар қобалжулар белен алатын кез.

Екінші курс студенттері оқу әрекетінде ең қысым түсетін оқыту мен тәрбиелеудің барлық түрлері жедел араласады. Жалпы дайындықты алады, олардың мәдени сұраныстары мен қажеттіліктері артады және берілген ортаға бейімделу үрдісі аяқталған деп саналады.

Үшінші курс мамандандырудың басталуы, ғылыми жұмысқа қызығушылық күшеді. Бір сөзбен айтқанда мамандануға табанды.

Ал төртінші курс студенттері студенттер мәдениет пен көпшілік өмір құндылықтарын асыра бағалайды, оқу орнын жақындай тәмәмдау сезімі сезіледі, тәжірибе қазынасы қалыптасады сонымен қоса жаңа құндылықтар қалыптасады. Үшінші және төртінші курс студенттері және кей жағдайда екінші курс студенттерінде өмірлік серігін іздеу маңызды рөл атқарады.

Университет қабырғасында, студенттік кезеңде болашақ маман қалыптасады, яғни, студенттерді оқытудың негізгі мақсаты-кәсіби білім беру. Оқытудың мазмұны-мақсатталған педагогикалық процесс: студенттердің ғылыми және қолданбалы білімін кәсіби әрекетте іске асырудағы қажетті тұлғалық қасиетін, ойлау қабілетін, шығармашылығын, белсенділігін дамытып, оқу-танымды әрекетін ұйымдастырып, студентті ынталандыру. Жоғарғы білім адам психикасына, оның жеке басының дамуына үлкен әсер береді. Оқу орнында білім алу кезінде жағымды жағдайлар болғанда студенттерде психиканың барлық деңгейлерінің дамуы өтеді. Олар адам саналылығының бағыттылығын анықтайды, яғни, жеке адамның кәсіби бағыттылығын сипаттайтын ойлау қоймасы қалыптасады.

Студенттік күйзелістің себептерін зерттеу барысында олардың бірі болып студенттік ортаға ойдағыдай сай болмауы, оны бөтен деп, кейде тіпті жау ретінде қабылдауы табылады. Мұны әсіресе, мектеп талаптарынан өзгеше, жаңа ережелерге алғаш рет тап болған, бірінші курс студенттерінен байқауға болады. Бірінші курс студентіне тән жасқаншақтықты жаңа өмір салтына бейімделуі үрдісін басынан өткізіп жатқан, үйі мен жанұясынан алыстап кеткен, басқа жақтан келген студенттерден аңғарылады. Мұндай жағымсыз құбылысты жеңуде жоғары оқу орнының психологиялық қызметі оқу үрдісін ұйымдастыруға жәрдем беріп, әр түрлі кеңестер өткізіп, көмектеседі.

Студент жаңа келе салып, бірден студенттік өмірге бейімделе қоймайды. Баланың психологиялық қиындықтарға тап болуының алғышарттарының бірі, оның “әлеуметтік жаңа даму жағдайына” енуі, яғни ішкі жаңа бағыт-бағдарының өзгеруі.

Мұның барлығы баладан күрделі психологиялық қайта құрылуды талап етеді. Ал келесі бір қиындықтар түрі субъективті алғышарттар арқылы туындайды.

Студенттің оқу орны қабырғасында түрліше қолайсыздық жағдайлары психиатриядан алынған “дезадаптация” терминімен анықталады. Деадаптацияны құрайтын шарттардың бірі 3 төменгі оқу мотивациясы, үлгерімнің төмен болуы және аса жоғары дәрежедегі мазасыздану проблемасы.

Атақты психолог Л.С.Выготский 1730-шы жылдары былай деген болатын: “Бала өлеуметтік ситуацияның бір бөлігі, баланың қоршаған ортаға және ортаның балаға деген қарым-қатынасы бастан кешулер және баланың өз іс-әрекеті арқылы беріледі. Қоршаған ортаның күші баланың бастан кешулері арқылы башттаушы маңызға ие болады. Бұл дегеніміз, баланың бастан кешу жағдайларын терең іштей талдауға міндеттейді”. Міне, кезінде, яғни 1930-шы жылдары, айтып кеткен Л.С.Выготский ой-пікірлері біздің зерттеу жұмысымыздың әдіснамалық негізін құрады. Студенттердің бойында мазасыздану күйі ұзақ уақытқа созылатын болса, бұл ол баланың жүйке жүйесінің жұмысына өсер етеді. Нәтижесінде уақыт өте келе, астения дамиды, яғни жүйке бірте-бірте тозады, әлсірейді. Астения кезінде шаршау жиілейді, жұмысқа деген бала қабілеттілігі төмендейді, зейін қоюлары нашарлайды, естері әлсірейді. Әрине, бұл кемшіліктердің барлығын жоюға болады, бірақ оларды жоймайынша оқу іс-әрекетінде табыс, нәтиже төмендей беретіні сөзсіз.

Бұндай жағдайда көптеген ата-аналар үйдің әлеуметтік жағдайын, үйдегі айқай шуды білдірпеуге тырысады. Бұл бала астенизациясын жоғарылатады, бірақ жалпы ситуацияға теріс әсер етіп, дамуды одан әрі тежелтеді.

Мысалы, айтып кететін болсақ, М.В.Кузубованың “Жасөспірімдік шақтағы мазасыздану жайлы” және А.Л.Ескендірованың “Агрессияға” байланысты кандидаттық диссертация жұмыстары белгілі. Психология ғылымдарының докторы, профессор С.М.Жақыпов өзінің “Оқыту процесінде студенттердің танымдық іс-әрекетін басқару” еңбегінде мынандай құнды пікірді алға тартады. “Бірлескен іс-әрекет жағдайында эмоциялар санаға жекелеген ұғымдар жөнінде белгі береді. Бірлескен іс-әрекетте бір субъектінің эмоциясы өзге субъект үшін жеке мән-мағына жайлы белгі ретінде болуы мүмкін. Эмоциялардың сигналдық функциясы негізгі үш қарым-қатынас каналы арқылы жүзеге асуы мүмкін. Олар: одағай, интонацияны білдіреді, 2-ші: , ым-ишарат, 3-ші мәнерлі қимыл, дене тұрын білдіреді”.

Адамгершілік тәрбиесінде студенттің көңілділігін, сенімділігін, еліктеуге бейімділігін пайдаланып, қателігін мойындауға үйретуге болады.

Мұғалімнің студент пен қарым-қатынасы, жайдыры ізгі қатынасқа көшуі, әр баланы өз таңдауына көмектесу адамгершілік сезіміне тәрбиелейді. Ерекше көңіл аударатын мәселе – студенттің мінез-құлқының көпшілік де кең пейілді болуы.

Отбасы жағдайы, ата-ананың кәсібі, материалдық жағдайы, білім деңгейі баланың өмірдегі жолын айқындайды. Ата-ананың саналы, мақсаты тәрбиесі бала өмірінде үлкен рөл атқарады. Үйдегі жақсы қарым-қатынасты жоғалту, мектептегі сәтсіздік, келеңсіз топтағы құрбылармен жақындық әр түрлі жолдарға итермелейді. Отбасы, мектеп, құрбы-құрдастар тобы – барлық студенттердің нағыз ортасы, ең маңызды қоғамдық факторы. Демек, баланың мінез-құлқының қалыптасуына яғни ортаға бейімделуіне отбасындағы жағдайға байланысты деп айта аламыз.

Педагогикалық, әлеуметтік жағынан жіберілетін әлсіздік, оқу жүйесіндегі сәтсіздік – ауытқымалы мінез құлықтың қайнар көзі. Студенттердің мінез құлықтарының ауытқуы туа пайда болмайды, олар отбасының әлеуметтік жағдайы, отбасындағы жақсы қарым-қатынасқа байланысты деп ойлаймын.

Осыларды қорыта келе, әрбір адамның тұлғалық кәсіби қалыптасуы- түрліше болғанымен, олардың ортақ байланысы жасөспірім кезінде алған тәлім-тәрбие, біліміне қатысты екенін көре аламыз. Келешекте тұлға болып қалыптасуы үшін қажетті базалық қорының бастауы осы кезеңде жинақтайды. Бұл процестер тұлғаның психологиялық және физикалық дамумен қатар жүретіндіктен, жасөспірімдік жастың тұлғаның кәсіби қалыптасу барысында маңызы зор.



Содержание

1-секция. Актуальные проблемы современных исследований в учетно-аналитической деятельности

Есептік-аналитикалық қызметтегі қазіргі зерттеулердің өзекті мәселелері Current problems of modern researches in accounting and analytical assessment practices

Абеуова Ж.О. Раскрытие информации арендных обязательств в финансовой отчетности.....	3
Адеубаева Ғ. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудегі шығыстардың ролі.....	7
Айткожина А.А. Организация учета и оплаты труда и пути их совершенствования.....	11
Алпыспекова А.З. Функции и особенности системы общественного питания.....	14
Асанова Ж.Н. Система калькулирования себестоимости продукции для целей стратегического управления производством.....	18
Асқат Д.А. Құрылыс салуға жасалған шарт бойынша табыстар мен шығыстарды тану.....	23
Ахметбекова Т.А. Анализ финансовой устойчивости в организации.....	26
Ахметова А.А. Сущность и экономическое содержание финансовых результатов предприятия.....	30
Ашкербеков Д.У. Признание финансового лизинга в соответствии с МСФО.....	35
Әбсаттар Н.Б. Шағын және орта кәсіпорындардағы салық есебін ұйымдастыруды жетілдіру.....	40
Әбутәліп Г.А. Басқару есебінің маңыздылығы мен негізділігі.....	43
Әлібек М. Шағын және орта кәсіпорында салықтық есепті халықаралық қаржылық есептілік стандартына сәйкес жүргізу тәртібі.....	47
Әлімжанова Г.З. Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есепті дайындау мен ұсыну тәртібі, ақпаратты ашу.....	51
Әмзеева М.Б. Анализ ценовой политики туристского предприятия.....	56
Батырханова А.А. Развитие бухгалтерского учета в системе менеджмента.....	60
Бауыржан К. Шағын кәсіпорындардағы өндіріс шығындары есебінің мәселелері мен жетілдіру жолдары.....	64
Бельдеубаева Д.С. Амортизационная политика как один из способов оптимизации налоговых платежей предприятия.....	67
Галымжанова У.Г. Бухгалтерлік және салық есеп жүйелерінің өзара байланысы мен тәуелділігі.....	71
Дельмаганбетов Ж.А. Кәсіпорындардағы өндірістік шығындар есебінің жағдайы мен оны жетілдірудің бағыттарын айқындау.....	75
Досмухаметов Е.В. Особенности проведения аналитических процедур в аудите конкурентоспособности предприятия.....	77
Дюсенова Л.С. Контроллинг, этапы внедрения системы.....	80
Ермагамбет Д. Актуальные проблемы составления отчета о движении денежных средств.....	84
Ертай А.Е. Негізгі құралдар есебінің теориялық негіздері.....	87
Жабығтай М.Е. Перспективы и значение организации внутреннего аудита в соответствии с МСА и пути его совершенствования.....	91
Жетес Т.Ж. Еңбекақыны төлеудің шетелдік үлгілері.....	95
Жұмабаева Ә. Ұйымның ақша қаражаттары мен табыс салығының есебін және аудитін ұйымдастыру.....	98
Закирова А.Ш. Оценка состояния внутреннего аудита на предприятии.....	102
Зкирена А.Ж. Зарубежный опыт учета дебиторской задолженности.....	104
Ибрагимова А. Қаржылық есептіліктің экономикалық мәні, маңызы мен құрылымы.....	110
Ильясова Ж.А. Теоретические основы и концепция управленческого учета.....	114
Исахова Г.К. Ақша қаражаттарының қозғалысын талдау әдістемесі.....	118

Искакова А.С. Регулирование договорных отношений между предприятием и поставщиками и подрядчиками.....	122
Кабдрашева Д.К. Состав затрат включаемых в себестоимость строительно-монтажных работ....	127
Калина И. Салық есебінің саясаты салық есебін ұйымдастырудың негізі ретінде.....	131
Карабалина С.М. Адаптация управленческого учета к конкретным условиям.....	135
Қасен Д.Т. Контроллинг жүйесін Қазақстанда жетілдіру тәжірибесі.....	139
Кожамбет Т.К. Классификация и оценка запасов.....	142
Конуркульжинова Т.М. Кәсіпорынның негізгі құралдар қозғалысы мен оның амортизациялық аударымдар есебінің әдістемелік негіздері.....	146
Куанышбаева А.М. Основные этапы организации внутреннего контроля при проведении аудиторской проверки и пути их совершенствования.....	150
Кубенова Д.Б. Зарубежный опыт формирования отчета о движении денег.....	154
Кулекешова А.Б. Өндіріс шығындарының есебін жетілдіру шаралары және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау.....	157
Құрақбаева А.А. Ұйымның төлем қабілеттілігін талдау.....	163
Кусаинова А.К. Қорлар есебінің әдіснамалық мәселелері және оларды жетілдіру жолдары.....	167
Қазали А. Лизингті пайдаланудың халықаралық тәжірибесі.....	170
Максұтбеков А. Шығындар есебін жетілдірудің негізгі бағыттары.....	173
Мірәлі А.Ә. Зарубежный опыт амортизации основных средств.....	175
Мусаева А.С. Сравнительная характеристика методик анализа финансовых результатов.....	179
Наурызбаева А.С. Современные проблемы методологии и организации бухгалтерского учета в международной практике.....	183
Нурсеитов М.Е. Идентификация и измерение основных средств.....	189
Омарова У.К. Особенности учета нематериальных активов в зарубежной практике.....	193
Рахимбекова А.К. Налоговая отчетность: виды, требования их формирования.....	197
Сақтағанов Т.Д. Экономическая сущность потоков денежных средств, принципы их управления.....	202
Сеилханов Н.Ш. Ұзақ мерзімді активтерге аудит жүргізудің маңызы мен мәні.....	208
Советқали Ә.Н. Развитие управленческого учета обязательств предприятия.....	212
Тәпен А.М. Изменения учетной политики и ее раскрытие.....	215
Терлікбаева А.М. Анализ формирования налоговой составляющей доходной части бюджета Республики Казахстан.....	219
Тілектес М.М. Шоғырландырылған есептілікті құрудың халықаралық тәжірибесі және оны Қазақстанда қолдану мүмкіндіктері.....	223
Узгенбаева Р.М. Классификация информационных технологий в сфере бухгалтерского учета ближнего и дальнего зарубежья.....	227
Хасенова Р.Д. Финансовая отчетность как основная информационная база, ее проблемы и перспективы развития.....	232
Шайкен А. Методологические основы аудита расчетов с персоналом по оплате труда в коммерческих организациях.....	235
Шаймерден Ә.А. Резидент емес жеке тұлғалардың табыстарына салық салу ерекшеліктері.....	238
Шалабаева А.А. История развития международных стандартов учета и финансовой отчетности.....	242
Шалабаева С.А. Процедуры аудита расходов по реализации продукции.....	246
Шөптібай Б. Кәсіпорынның міндеттемелер есебінің ХҚЕС сәйкес ұйымдастырылуы және қазіргі талаптарға сәйкес жетілдіру жолдары.....	250

**2-секция. Современные тенденции менеджмента и
государственного управления: новый взгляд**
Мемлекеттік басқару мен менеджменттің қазіргі қарқыны: жаңаша көзқарас
**Modern tendencies of Management and Public Administration:
a new prospects and future directions**

Абельдинова А.С. Отбор персонала как современная кадровая технология.....	253
Абитжанова М.Ж. Қазақстанның аймақтық экономикалық саясаты.....	256
Адилова С.М. Развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане.....	260
Акимова Ж.Ж. Астана қаласының әлеуметтік-экономикалық даму мәселелері.....	264
Акимхан Н. Мұнай өңдеу және мұнай химиясы өндірістері – Қазақстанның экономикалық дамуының басымды бағыттары.....	268
Алтаев Н.Н. Направления развития системы социальной защиты населения в Республике Казахстан.....	272
Алтыбаев А.М. Управление ресурсосбережением на предприятии на основе анализа резервов энергоэффективности.....	276
Әміров Ө.Е. Аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуын басқару.....	279
Баженова Н. Основные характеристики теории управления проектами.....	281
Гассельбах А.А. Управление качеством как инструментом обеспечения конкурентоспособности предприятия.....	285
Досмаганбетова М.М.-А. Современное управление развитием предприятия на основе инновационного потенциала.....	290
Дымык Г.Е. Франчайзинговый бизнес Республики Казахстан: проблемы и перспективы.....	293
Еділ А.Б. Мемлекеттік басқару саласындағы мансап жасау.....	298
Ерлан Қ.Е. Основные аспекты управления социальной сферой региона.....	301
Есжанов Д.М. Управление конкурентоспособностью малого предприятия в условиях рыночной экономики.....	306
Есжанов Н.С. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества предприятия в реализации корпоративной и бизнес стратегии.....	310
Естаев Д.Е. Повышение конкурентоспособности экономики Казахстана в условиях глобализации.....	314
Жумағалиева А.Т. Качество жизни населения в городах: понятие и показатели.....	317
Зекенов С.У. Повышение качества организации труда и совершенствование методов оценки деятельности государственных служащих.....	320
Зикен А.Қ. Особенности управления социальными инновациями.....	323
Издибаев А.Б. Аймақ дамуы: елорданың нарық жағдайында даму серпіні.....	327
Изерский В.А. Эффективность электроэнергетических предприятий.....	330
Имандос Б.А. Проблемы устойчивого развития регионов Казахстана.....	334
Исахметова С.С. Формирование кадровой политики предприятия в условиях проведения организационных изменений.....	336
Искакова Г.К. Формирование корпоративного имиджа фирмы.....	339
Испулова А.С. Влияние интернет-маркетинга на развитие предприятия.....	343
Исханова Г.Б. Ұлттық компаниялардың инновациялық қызметін басқару алғышарттары.....	347
Калипова К.Т. Стратегическое управление в Республике Казахстан: проблемы и решения.....	351
Каракаева К.К. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции организации розничной торговли.....	354
Каримова Г.Б. Мемлекеттік бағдарламалар – ақпараттық жүйені басқару құралы ретінде.....	358
Касымова О.Д. Саморазвитие управленца как фактор совершенствования его профессионализма.....	360

Кенесова А.А. Зарубежный опыт совершенствования методов государственных закупок.....	363
Конуров Е.С. Совершенствование системы мотивации труда работников государственных органов.....	367
Костенко И.И. Факторы внешней среды косвенного влияния.....	370
Куандыков Н.А. Развитие малого предпринимательства в региональной экономике.....	375
Куанышбек Ш.Е. Ұйымда персоналды басқарудың жүйесі.....	379
Купаев А.Е. Инновация – экономиканың тұрақтылық кепілі.....	383
Кусаинова М.Ж. Современные системы управления предприятием.....	386
Куцанова А.Т. Земельные ресурсы и земельные отношения как объекты управления.....	388
Қайрат Н. Развитие агропромышленного комплекса в РК в обеспечении продовольственной безопасности государства.....	395
Қалмұхамедали А.Б. Управление инновационными проектами в транспортной отрасли Казахстана.....	398
Марданова Л.Т. Стратегия повышения конкурентоспособности предприятия за счет совершенствования системы управления качеством.....	403
Мауленкулов Г.П. Организационно-экономический инструментарий противодействия теневой экономике и коррупции.....	406
Молдахметова Д.Т. Инновационный потенциал как фактор повышения экономической эффективности деятельности предприятия.....	410
Мусабекова Ш.Б. Подготовка персонала к «ЭКСПО-2017» в гостиничном бизнесе.....	413
Мусаев М.Е. Процесс взаимодействия государственных органов власти и развитие местного самоуправления.....	415
Мұқаш М.А. Қазақстан Республикасындағы демографиялық үрдістерді басқару.....	418
Мыктыбаев А.А. Интеллектуальная собственность и интеграция науки РК в национальную инновационную систему.....	420
Нурмагамбетов Н.З. Инновационный потенциал как фактор повышения экономической эффективности деятельности железнодорожной отрасли.....	424
Нұрланов А.Н. Институциональные основы развития жилищно-коммунального хозяйства в Республике Казахстан.....	458
Orazbekova A.N. State programs of regulation of investment activity in the republic of Kazakhstan.....	431
Оспанова Ж.Б. Стратегическая модель социально-экономического развития Республики Казахстан.....	434
Өтемуратова Н.Д. Трёхсекторная модель кластерной экономической системы – новая форма эффективного управления.....	439
Перегудова С.В. Мотивация как способ повышения эффективности предприятия.....	443
Рахман А.Ж. Әлеуметтік инфрақұрылымды басқару мәселелері.....	446
Саламат К.Қ. Қазақстан Республикасында туристік қызметті мемлекеттік реттеу және дамыту.....	449
Саманова М.Б. Нынешнее состояние малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан на примере фонда развития предпринимательства «ДАМУ».....	453
Сандыбаева Т.Б. Реализация государственных управленческих решений на госслужбе.....	458
Сарсенова А.А. Мемлекеттік қызметшілердің қызметін бағалауды жетілдіру.....	461
Саукелеев И.К. Қолжетімді тұрғын үй нарығын мемлекеттік реттеу, нарықтық механизм.....	464
Сейдуәлі О.О. Организационно-экономические механизмы управления земельными ресурсами.....	467
Сыздыкова Е.В. Местное самоуправление в Казахстане: проблемы становления и развития.....	469
Темиржанов А.А. Экономические инструменты экологического регулирования.....	472
Тимурова А.Т. Современные проблемы управления и развития персонала организации.....	475
Тулеева Ш.Т. Мемлекеттік билік органдарын нәтиже бойынша басқару және стратегиялық арақатынасының экономикалық өсу факторы ретінде.....	479
Умаров А.Б. Состояние внедрения инновационных технологий в системе государственного управления Республики Казахстан.....	483

Успанов Т.А. Аймақта әлеуметтік саланың дамуын басқару.....	487
Хамзин С.М. Управление рисками на предприятиях малого бизнеса.....	490
Шайхиденова А.Ж. Формирование системы безопасности труда и охраны здоровья персонала организации.....	494
Шманова Н.А. Основные составляющие управления маркетингом на предприятиях.....	497
Шауенова А.С. Сущность и составляющие системы управления качеством услуг.....	503
Шнеерсон С.Я. Основные направления повышения конкурентоспособности экономики Казахстана в условиях глобализации.....	506
Юн К.Э. Опыт управления качеством продукции и услуг в зарубежных фирмах.....	509

3-секция. Методы моделирования систем и новые информационные технологии
Жүйенің модельдеу әдістері және жаңа ақпараттық технологиялар
The methods of system modeling and new information technologies

Абеуов С.Б. Внедрение сетевой технологии CISCO в производство.....	513
Байділда Ф.Т. Ақпарат алмастыру технологиясы.....	517
Баймұханов Қ.Н. Кәсіпорын мен ұйымдарды ақпараттық технологиялар арқылы басқару.....	521
Джумабаев А.Б. Внедрение технологий электронного обучения.....	525
Елубаев С.Е. Сайт жасаудың тәсілдерін сараптау.....	529
Жахина З.Г. Экспертные оценки в управлении.....	534
Жунусов Ш.К. Методика моделирования временных распределенных систем хранения данных.....	538
Курманов А.К. Проектирование пользовательского интерфейса финансового аналитика.....	540
Маусымбаев Ж.У Сравнительный анализ СЭД представленных на рынке Казахстана.....	545
Муратов К.М. Интеграция виртуального шлема «OCULUSRIFTDK2».....	551
Мырзахмет Ә.Б. Методика анализа эффективности сетевой среды предприятия.....	555
Нугербек К.К. Состояние и перспективы машинного обучения для мобильных приложений.....	559
Пак В.В. Некоторые вопросы обеспечения информационной безопасности высшего учебного заведения.....	562
Санкибаев А.Р. Проблемы и перспективы развития сети компаний в сфере надежности.....	565
Сарбалинов Ч.М. Анализ методов повышения точности и надежности данных о параметрах движения.....	568
Ұлтанов А.Б. Параллельді деректер қорын болжаудың әдістері мен тиімді жолдары.....	573

4-секция. Современные аспекты развития профессиональной деятельности в сфере социальной защиты населения Республики Казахстан
Қазақстан Республикасының халқын әлеуметтік қорғау саласында кәсіби қызметтерді дамытудың заманауи аспектілері
Modern aspects of development of professional performance in the social protection of population of the Republic of Kazakhstan

Абгаева Ж.Н. Подготовка и переподготовка кадров для социальной службы.....	577
Абдырахманова А.А. Совершенствование социальной работы по улучшению качества жизни населения.....	580
Алмолдаева А.А. Психолого-педагогическая поддержка родителей, воспитывающих детей с ограниченными возможностями.....	586
Аныкбаева Ж. Трудоустройство людей с ограниченными возможностями.....	589
Ахметова А.Б. Основные направления социальной работы с семьей.....	593

Баймагамбетова Р. Инновационные технологии социальной реабилитации людей с ограниченными возможностями.....	596
Бейсенбаева М.К. Индивидуальная работа с получателями услуг.....	600
Жумадельдинова А.М. Социальная работа с психоневрологическими больными.....	602
Иманбаев А.Б. Инклюзивті білім беру және халықаралық тәжірибелерге әлеуметтанулық талдау.....	606
Кабдошева Ж.Д. Социальная работа с детьми раннего возраста на уровне ПМСП.....	609
Кариев М. Инновационные методы социальной адаптации и трудоустройства лиц без определенного места жительства.....	613
Муканова Б. Технологии социальной работы с военнослужащими Республики Казахстан.....	617
Мырзабаева М.Е. Формы и методы социально-педагогической работы в дошкольных учреждениях.....	620
Нугуманова Г.М. Улучшение качества жизни детей с аутизмом на основе развития социальных и коммуникативных навыков.....	622
Омар О. Деятельность центров занятости – реализация политики Республики Казахстана.....	625
Рахимова О.Б. Инновационные формы и методы социального обслуживания пожилых граждан.....	628
Таушева А-Б.С. Исследование особенностей детско-родительских отношений в социально-уязвимых семьях.....	632
Шерниязова Т. Бірінші курс және бітіруші курс студенттерінің әлеуметтік бейімделуінің негізі.....	636

Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы

*Экономистер күніне және Қазақстан Республикасының
25 жыл Тәуелсіздігіне арналған жас ғалымдардың
VIII ғылыми-тәжірибелік конференциясы*



Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития

*VIII научно-практическая конференция молодых ученых,
посвященная Дню экономиста и приуроченная
к 25-летию Независимости Республики Казахстан*



Modern economy of Kazakhstan: state and prospects of development

*The VIII Scientific-practical Conference of young scientists
dedicated to the Day of Economists and also to the 25th anniversary
of Independence of the Republic of Kazakhstan*

Конференция материалдары автордың түпнұсқасы

негізінде басылып шығарылған

Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов

Басуға 27.03.17 қол қойылды. Пішімі 70х100 1/10. Көлемі 65 б.т. Таралымы 172 дана. Тапсырыс 614.
Подписано в печать 27.03.17. Формат 70х100 1/10. Объем 65 уч.-изд.л. Тираж 172 экз. Заказ 614.

*Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің
баспа-полиграфиялық орталығы. Астана қ., Жұбанов көшесі, 7*

Университеттің менеджмент жүйесі ISO 9001 сәйкестігіне сертификатталған
Система менеджмента университета сертифицирована на соответствие ISO 9001