

Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі
Министерство образования и науки Республики Казахстан
Ministry of education and science of the Republic of Kazakhstan

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли
Kazakh university of economics, finance and international trade

**ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАСЫ:
ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ**

*Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың
IX ғылыми-тәжірибелік конференциясы*



**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА:
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*IX научно-практическая конференция молодых ученых,
посвященная Дню экономиста*



**MODERN ECONOMY OF KAZAKHSTAN:
STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT**

*The IX Scientific-practical Conference of young scientists
dedicated to the Day of Economists*

Выпуск 1

Астана - 2018

ӘОЖ / УДК 338 (574)
КБЖ / ББК 65.9 (5 Каз)

- Қ 18** Қазақстанның қазіргі-экономикасы: жағдайы және даму болашағы // Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың IX ғылыми-тәжірибелік конференциясы. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2018. – 560 б.
- С 18** Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития // IX научно-практическая конференция молодых ученых, посвященная Дню экономиста. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2018. – 560 с.

Состав организационного комитета:

Председатель – *Абдыманапов С.А., ректор,
академик МАН ВШ, д.пед.н., профессор математики*

Члены оргкомитета:

Әмірбекұлы Е.	проректор по академической деятельности и науке, д.э.н., профессор
Мусина А.А.	директор Центра социально-экономических исследований, д.э.н., доцент
Бақтымбет Ә.С.	завкафедрой «Экономика», к.э.н., и.о. профессора
Турекулова Д.М.	завкафедрой «Менеджмент и маркетинг», д.э.н., профессор
Алиев М.К.	завкафедрой «Учет и аудит», д.э.н., профессор
Алина Г.Б.	завкафедрой «Финансы», к.э.н., и.о. доцента
Серимбетов Б.А.	завкафедрой «Информатика и прикладная экономика», к.т.н., и.о. доцента
Туякова А.Е.	завкафедрой «Социальная работа и туризм», к.и.н. ст. преподаватель

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.

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.

Ответственные за выпуск:

Мусина А.А. – директор Центра социально-экономических исследований, д.э.н.
Мұхамеджан Г.Б. – ведущий специалист отдела ОНИР

ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕГІ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДЫҢ БАСЫМДЫҚТАРЫ
ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ
PRIORITIES OF SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT AT THE PRESENT STAGE

УДК: 338.436

Абдикаримов Р.А., магистрант специальности «Экономика»
Научный руководитель: Нурсеитов А.А., к.э.н., доцент
КазУЭФМТ

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Основные средства (основные фонды) предприятий являются одним из важнейших факторов производства, а обеспеченность основными фондами в необходимом количестве и ассортименте, более полное их использование влияет на повышение эффективности производства продукции.

Анализ обеспеченности предприятия основными средствами начинается с изучения наличия основных средств, их динамики, состава и структуры, технического уровня. Его основная задача – дать оценку обеспеченности организации основными средствами, соответствующими современному уровню развития науки и техники, определить потенциальные возможности организации в повышении эффективности деятельности за счет их лучшего формирования и использования. Прежде чем проанализировать обеспеченность предприятия основными фондами необходимо изучить производственные его показатели.

Комплексный экономический анализ производственно-финансовой деятельности предприятия проведем на примере ТОО «Ен-Дала», которое осуществляет свою деятельность с 1998 года в Целиноградском районе Акмолинской области.

Основным направлением деятельности ТОО «Ен-Дала» является производство сельскохозяйственной продукции: зерновых культур (пшеница, ячмень, овес), кормовых культур (зерносмесь, однолетние и многолетние травы), масличных культур (подсолнечник, рапс).

Последние годы предприятие активно развивает также животноводческую отрасль – выращивание крупного рогатого скота и лошадей мясного направления. По состоянию на 01.01.2016 года в хозяйстве имеется 548 голов крупного рогатого скота, 521 голова лошадей и 48 голов овец.

ТОО «Ен-Дала» имеет более 20000 гектаров сельскохозяйственных угодий, из них пашня занимает 11028 гектаров. Под посевы пшеницы отведены 9510 гектаров, ячмень занимает 1047 гектаров, овес – 471 гектар, а многолетние и однолетние травы занимают 2859 гектаров пашни.

Ежегодный оборот ТОО «Ен-Дала» в среднем составляет около 988,7 млн тенге, как видно из данных таблицы 1. Причем выручка от реализации сельскохозяйственной продукции в 2016 году возросла на 120 575 тыс. тенге, или на 13% и составила чуть более 1 млрд тенге. Себестоимость реализованной продукции снизилась на 14 121 тыс. тенге, или на 1,7%. В результате прибыль от продаж увеличилась с 78 653 тыс. тенге до 213 259 тыс. тенге, или в 2,7 раза. Однако, чистая прибыль за анализируемый период снизилась на 18 947 тыс. тенге, или на 38,8% и составила 29 950 тыс. тенге. На такое снижение повлиял в основном рост расходов на финансирование, поскольку предприятие формирует свои основные фонды за счет привлечения долгосрочных кредитов. Такие

кредиты направляются на приобретение сельскохозяйственной техники.

Основные фонды увеличиваются по годам. В 2015 году их стоимость составила 592 148 тыс. тенге, в 2016 году возросла на 210 234 тыс. тенге и достигла 802 382 тыс. тенге, т.е. стоимость основных фондов увеличилась на 35,5%, а среднегодовая их величина – на 38%. Возросла и рентабельность продаж с 8,5 до 20,3% в основном за счет увеличения прибыли от продаж.

Таблица 1. Основные показатели хозяйственной деятельности ТОО «Ен-Дала»

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
			(+, -)	%
Выручка от реализации	928 393	1 048 968	120 575	113,0
Себестоимость реализации	849 830	835 709	-14121	98,3
Прибыль (убыток) от продаж	78 653	213 259	134 606	в 2,7 раза
Чистая прибыль (убыток)	48 897	29 950	-18 947	61,2
Среднегодовая стоимость ОС	505 412	697 415	192 003	138,0
Численность персонала	43	43	-	100
Рентабельность продаж, %	8,5	20,3	11,8	в 2,4 раза

Оценка эффективности использования основных средств основана на применении общей для всех ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости.

Показатели емкости характеризуют затраты или запасы ресурсов в расчете на 1 тенге стоимости произведенной продукции. Под запасами ресурсов понимают наличный объем ресурсов на отчетную дату по балансу, под затратами – текущие расходы ресурсов, в частности по основным средствам – амортизация. При сопоставлении запасов ресурсов с объемом выручки за период необходимо рассчитать среднюю величину запасов на тот же период.

Обобщающим показателем эффективности использования основных средств является показатель фондоотдачи. Показатель фондоотдачи анализируют в динамике за ряд лет, поэтому объем продукции корректируют на изменение цен и структурных сдвигов, а стоимость основных средств – на коэффициент их переоценки.

Повышение фондоотдачи ведет к снижению суммы амортизационных отчислений, приходящихся на один тенге готовой продукции или амортизационной емкости.

Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции. Эту зависимость описывает факторная модель:

$$ВП = ОС * ФО.$$

На основе факторной модели можно определить прирост объема выпуска за счет увеличения основных средств и роста фондоотдачи:

$$ДВП = ДВП_{(ОС)} + ДВП_{(ФО)}$$

Прирост выпуска продукции за счет фондоотдачи можно рассчитать способом исчисления абсолютных разниц или интегральным методом:

$$\begin{aligned} ДВП_{(ОС)} &= ДОС_0 * ФО_1, \\ ДВП_{(ФО)} &= ДФО_0 * ОС_1, \end{aligned}$$

где $ОС_0$, $ОС_1$ – стоимость основных средств в базисном и отчетном периоде, соответственно;

$ФО_0$, $ФО_1$ – фондоотдача базисного и отчетного периода, соответственно.

Другим важным показателем, характеризующим эффективность использования основных

средств, является обратный показатель фондоотдачи – показатель фондоемкости, который рассчитывается делением среднегодовой стоимости основных средств на величину валовой продукции [1].

Изменение фондоемкости в динамике показывает изменение стоимости основных фондов в расчете на один тенге продукции и применяется при определении суммы относительного перерасхода или экономии средств в основные фонды (Э):

$$\text{Э} = (\text{ФЕ}_1 - \text{ФЕ}_0) * \text{ВП}_1,$$

где ФЕ_1 , ФЕ_0 – фондоемкость отчетного и базисного периода, соответственно;

ВП_1 – объем выпуска продукции в отчетном периоде.

По результатам углубленного факторного анализа показателей использования основных средств и, в первую очередь, фондоотдачи разрабатывается технологическая политика предприятия.

Совокупность факторов, влияющих на показатель фондоотдачи и их подчиненность, например, доли активной части основных средств, можно представить в виде следующей зависимости:

$$\text{ФО} = \text{ФО}_A * \text{УД}_A,$$

где УД_A – доля активной части фондов в стоимости всех основных фондов;

ФО_A – фондоотдача активной части основных фондов.

Рассчитанные показатели использования основных средств приведены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели эффективности использования основных средств на предприятии ТОО «Ен-Дала»

Показатели	2015 г.	2016 г.
Фондоотдача	1,84	1,50
Фондоемкость	0,54	0,66
Фондовооруженность	117 54	162 19
Фондорентабельность	0,16	0,31
Коэффициент износа	0,99	0,77
Коэффициент годности	0,50	0,57

Видно, что фондоотдача снизилась, а фондоемкость увеличилась в 2015 году, что говорит о снижении эффективности производства в целом. Эффективность управления основными средствами производства зависит также от их технического состояния, степени обновления и износа. Высокая степень износа и плохое техническое состояние приводят к снижению фондоотдачи. И наоборот, своевременное обновление основных средств путем приобретения, строительства новых, реконструкции и ремонта старых объектов содействует повышению производительности их использования [2].

Если объем валовой (товарной) продукции будет увеличиваться меньшими темпами, чем величина основных средств, то фондоотдача будет снижаться, что и наблюдается в ТОО «Ен-Дала». Так темп роста товарной продукции равен 113,0%, то темп роста стоимости основных средств – 138,0%. Повышение в течение анализируемого периода показателя фондоемкости свидетельствует о повышении необходимости в привлечении основных средств для получения 1 тенге выручки: если в 2015 году – для получения 1 тенге выручки необходимо было привлечь в производство 0,54 тенге основных фондов, то в 2016 году – 0,66 тенге.

Предприятию необходимо избавляться от устаревшей сельскохозяйственной техники, которая повышает показатель среднегодовой стоимости основных средств, и значительно обновить парк сельскохозяйственных машин, а также обратить внимание на увеличение объемов продаж сельскохозяйственной продукции и, прежде всего, пшеницы и ячменя, реализация которых обеспечивает получение большей прибыли от продаж [3]. Вместе с тем необходимо скорректировать коммер-

ческие и административные расходы, так как в 2016 году они возросли с 88 211 тыс. тенге до 195 419 тыс. тенге, или в 2,2 раза.

В 2016 году заметно повышение показателя фондовооруженности на 4 465 тыс. тенге/ чел. Рост фондовооруженности труда должен сопровождаться ростом производительности труда. Однако темп роста производительности труда ниже темпа роста фондовооруженности. Причинами отставания темпов роста производительности труда от темпов роста фондовооруженности труда являются снижение показателей производственной деятельности предприятия, необоснованный рост основных фондов, в т.ч. пассивной их части. Так, например, если валовый сбор пшеницы в 2015 году составил 16625 тонн, то в 2016 году он снизился до 14687 тонн, или на 12% . В 2016 году коэффициент износа снизился с 0,99 до 0,77. Однако данное снижение незначительное. Нормативное значение показателя должно быть <50 %, что не наблюдается на предприятии. В ТОО «Ен-Дала» состояние основных средств очень изношенное и практический равнялось 100% в 2015 году. Вместе с тем предприятию необходимо обратить внимание на состояние основных фондов (техники и помещений), потому что в 2015-2016 годах коэффициент годности основных фондов был очень низким и в пределах чуть более 50%, поэтому ежегодно ТОО «Ен-Дала» обновляет их состав. Так, из имеющихся на балансе основных фондов в 2016 году в сумме 802 382 тыс. тенге 587 425 тыс. тенге, или 73% приходится на сельскохозяйственную технику, которую предприятие ежегодно приобретает на условиях лизинга. Данные значения коэффициентов износа и годности основных фондов, как показал анализ в динамике улучшаются, что позволит предприятию наращивать выпуск готовой продукции, прибыль, производительность труда и снижать себестоимость продукции.

Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. / Г. В. Савицкая. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: Ригто, 2012. – 328 с.
2. Анализ бухгалтерской финансовой отчетности: Учеб. пособие / Е.С. Дроздова. – Воронеж: ГОБУ ВПО ВО «ВИИС», 2014. – 179 с.
3. Методика проведения анализа основных средств организации / Т.В. Мельникова // Молодой ученый, 2015. – № 8. – С. 570-573.

Резюме

В статье рассматриваются вопросы эффективности использования основных фондов в сельскохозяйственном предприятии. Оценка эффективности использования основных средств основана на применении общей для всех ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости.

Түйін

Мақалада ауыл шаруашылық кәсіпорында негізгі қорларды пайдалану тиімділігінің мәселелері қаралады. Негізгі құралдарды пайдаланылу тиімділігін бағалау үшін барлық ресурстарды бағалау технологиясына негізделген, көрсеткіштерін қор пайданы және қор сыйымдылығын есептеу және талдау керек.

Summary

In article questions of efficiency of use of fixed assets in agricultural enterprise are considered. Assessment of efficiency of use of fixed assets is based on use of the technology of assessment, general for all resources, which assumes calculation and the analysis of indicators of return and capacity.



ТЕОРЕТИКО-МЕТОЛОДОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Повышение темпов изменений современного общества, возрастание роли научно-технического прогресса ведут к значительным изменениям, под влиянием которых, актуальность проблемы безопасности хозяйствующих субъектов возрастает.

Как показали исследования, авторы трактуя определение экономической безопасности используют такие категории как экономический суверенитет и независимость, устойчивость и стабильность, экономические интересы и т. д.

Российские экономисты ученые активно стали заниматься вопросами экономической безопасности с начала 1990 годов. Приведем несколько определений понятия «экономическая безопасность».

Так В.Паньков считает, что экономическая безопасность характеризуется устойчивостью к воздействию внешних и внутренних факторов, нарушающих нормальное функционирование воспроизводства [1].

В.Сенчагов экономическую безопасность определяет как состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов [2].

Под руководством Е.А. Олейникова ряд авторов в работе «Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность)» трактуют экономическую безопасность как состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов социума и его структур от внутренних и внешних угроз [3].

Более детальное, системное определение экономической безопасности звучит следующим образом – это способность экономической системы функционировать и развиваться в условиях действия угроз, своевременно ликвидируя, ослабляя или компенсируя их, не допуская их чрезмерного накопления, преодолевать возникающие неблагоприятные внешние воздействия, обеспечивать устойчивость положения системы и ее субъектов [4].

По мнению О.А. Белькова, экономическая безопасность – это качественно определенное состояние экономики страны, которое, с точки зрения общества, желательно сохранить либо развивать в прогрессирующих масштабах [5].

В экономической литературе одно из наиболее часто цитируемых определений экономической безопасности сформулировал С.Ю. Глазьев: «Безопасность экономическая – состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, поддержания необходимого уровня национальной безопасности государства, а также должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции» [6].

Исходя из системности предлагаемого определения, в качестве объекта безопасности может рассматриваться как общество в целом, так и отдельно хозяйствующие субъекты.

При определении экономической безопасности через устойчивость, акцент делается на поддержании определенных характеристик функционирования экономики перед лицом неблагоприятных факторов. В этом случае под экономической безопасностью страны следует понимать такое состояние национальной экономики, которое характеризуется ее устойчивостью, иммунитетом к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства.

Что же касается определения экономической безопасности через независимость, то последняя включается в это определение через интересы или устойчивость. В этом случае под экономической безопасностью следует понимать совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость хозяйствующего субъекта, его стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию.

Экономическая безопасность предприятия включает в себя комплекс факторов и условий, обеспечивающих защиту жизненно важных интересов в отношении ее ресурсного потенциала, возможностей сбалансированного и динамического роста.

Перечень различных определений экономической безопасности в научной литературе может быть продолжен, но как показывает проведенный анализ этих определений, все они сформулированы на основе четырех ключевых понятий:

- «интересы»;
- «независимость» (от внешних участников рынка, экономической политики от влияния извне);
- «конкурентоспособность»;
- «устойчивость».

В результате, из указанного перечня базовых понятий остается только одно, которое может рассматриваться в качестве объективного признака наличия экономической безопасности хозяйствующего субъекта, – это устойчивое и прогрессивное развитие. Оно в равной степени отвечает и интересам отдельного субъекта, и интересам государства в целом. А независимость или зависимость экономики предприятия от внешних факторов, уровень конкурентоспособности национальной экономики – это лишь факторы, которые способствуют или препятствуют ее устойчивому и прогрессивному развитию.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия.

Следует отметить, что экономическая безопасность предприятия характеризуется совокупностью качественных и количественных показателей, важнейшим среди которых является уровень экономической безопасности.

Для того чтобы достичь наиболее высокого уровня экономической безопасности, предприятие должно следить за обеспечением максимальной безопасности основных функциональных составляющих системы экономической безопасности предприятия (ЭБП).

Функциональные составляющие ЭБП – это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию.

Выделяют следующие функциональные составляющие ЭБП:

- финансовую;
- интеллектуальную и кадровую;
- технико-технологическую;
- политико-правовую;
- экологическую;
- информационную;
- силовую.

Для обеспечения своей экономической безопасности предприятие использует совокупность корпоративных ресурсов. Корпоративные ресурсы-факторы бизнеса, используемые владельцами и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса.

Среди них можно выделить:

- а) ресурс капитала. Акционерный капитал предприятия в сочетании с заемными финансовыми ресурсами является кровеносной системой предприятия и позволяет приобретать и поддерживать остальные корпоративные ресурсы, изначально отсутствующие у создателей данного предприятия;
- б) ресурс персонала. Менеджеры предприятия, штат инженерного персонала, производственных рабочих и служащих с их знаниями, опытом и навыками являются основным проводящим и связующим звеном, соединяющим воедино все факторы данного бизнеса, обеспечивающим проведение

в жизнь идеологии бизнеса, а также достижение целей бизнеса;

в) ресурс информации и технологии. Информация, касающаяся всех сторон деятельности предприятия, является в настоящее время наиболее ценным и дорогостоящим из ресурсов предприятия. Именно информация об изменении политической, социальной, экономической и экологической ситуации, рынков предприятия, научно-техническая и технологическая информация, know-how, касающиеся каких-либо аспектов данного бизнеса, новое в методах организации и управления бизнесом позволяют предприятию адекватно реагировать на любые изменения внешней среды бизнеса, эффективно планировать и осуществлять свою хозяйственную деятельность;

г) ресурс техники и оборудования. На основе имеющихся финансовых, информационно-технологических и кадровых возможностей предприятие приобретает оборудование, необходимое (по мнению менеджеров предприятия) и доступное (исходя из имеющихся ресурсов);

д) ресурс прав. С развитием цивилизации, истощением природных ресурсов и повышением ценности для бизнеса нематериальных активов резко выросла роль данного ресурса. Этот ресурс включает в себя права на использование патентов, лицензии и квоты на использование природных ресурсов, а также экспортной квоты, права на пользование землей (причем в настоящее время крайне повысилась ценность городских территорий, предназначенных не для земледелия, а для административной застройки).

Использование этого ресурса позволяет предприятию приобщиться к передовым технологическим разработкам, не проводя собственных дорогостоящих научных исследований, а также получить доступ к необщедоступным возможностям развития бизнеса.

Изучение научной литературы позволило нам резюмировать, что обеспечение экономической безопасности предприятия – это процесс реализации функциональных составляющих экономической безопасности с целью предотвращения возможных ущербов и достижения максимального уровня экономической безопасности в настоящее время и в будущем. Существуют следующие способы обеспечения экономической безопасности предприятия – это набор мер и система организации их выполнения и контроля, которые позволяют достигать наиболее высоких значений уровня экономической безопасности предприятия.

Рассмотрим практическое функционирование данной схемы обеспечения ЭБП. Исходя из целей создания бизнеса, а также особенностей национального менталитета и природного темперамента высших менеджеров предприятия, отраслевой спецификации бизнеса и общеэкономической ситуации на рынках данного предприятия, формируется философия предприятия.

Для осуществления целей данного бизнеса на основе сложившейся философии предприятия его менеджментом рассчитываются потребности бизнеса в различных ресурсах и формируется набор корпоративных ресурсов предприятия, за счет которых оно достигает реализации целей.

Важнейшим этапом обеспечения ЭБП является стратегическое планирование и прогнозирование его экономической безопасности. Этот этап включает в себя разработку стратегического плана обеспечения ЭБП. В этом документе необходимо задать качественные параметры использования корпоративных ресурсов предприятия в сочетании с его организационно-функциональной структурой и взаимосвязями структурных подразделений, а также некоторые количественные ориентиры обеспечения функциональных составляющих и ЭБП в целом.

После разработки стратегических планов деятельности предприятия необходимо провести оперативную оценку уровня обеспечения и текущее тактическое планирование ЭБП. Анализ уровня ЭБП проводится на основе оценки эффективности мер по предотвращению ущербов и расчета функциональных и совокупного критериев ЭБП.

Текущее планирование ЭБП осуществляется на основе разработки нескольких альтернативных сценариев развития ситуации и расчета значений совокупного критерия экономической безопасности по каждому из них. После выбора по результатам расчетов лучшего варианта и анализа остальных вырабатываются оперативные рекомендации по текущему планированию деятельности предприятия. Эти рекомендации не носят в отличие от стратегических долгосрочного характера и не только задают качественные ориентиры текущей деятельности предприятия, но и содержат количественные задания.

На основе оперативной оценки уровня ЭБП и выработанных рекомендаций осуществляется оперативное планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия, после чего производится практическая реализация разработанных планов.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия появляется информация для анализа состояния его экономической безопасности. На основе этой информации оцениваются функциональные и совокупный критерии экономической безопасности предприятия, их отклонения от плановых значений, анализируются причины возникновения этих отклонений. После этого выработываются рекомендации по корректировке набора корпоративных ресурсов, систем стратегического и текущего планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также системы оперативного управления его деятельностью.

Корректировки могут вноситься и в систему планирования ЭБП. В этом случае нужно заново использовать описанные выше методы планирования ЭБП и внести соответствующие изменения в хозяйственные планы предприятия и систему их реализации.

Для того чтобы оценить динамику реализации и проанализировать устойчивость предприятия, необходимо рассчитаем следующие показатели:

– абсолютное отклонение объемов реализации по годам в сопоставимых ценах Δy_i (цепное):

$$\Delta y_i = y_i - y_{i-1},$$

где y_i – объем реализации текущего года;

y_{i-1} – объем реализации предыдущего года;

– темп роста объемов реализации по годам T_p (цепное):

$$T_p = (y_i / y_{i-1}) \times 100;$$

– темп прироста объемов реализации по годам $T_{пр}$ (цепное):

$$T_{пр} = (y_i / y_{i-1}) \times 100 - 100.$$

Более того, экономическая безопасность предприятия должна строиться с учетом индивидуальных особенностей бизнеса, ее структура и суть зависит от законодательной базы, выделяемых ресурсов, понимания сотрудниками политики безопасности, а также от практического опыта и знаний руководителей. В зависимости от потребностей и задач конкретной системы безопасности разрабатываются соответствующие способы и выделяются средства. Таким образом, алгоритм построения такой системы включает: изучение специфики деятельности, место на рынке, выявление и анализ угроз, анализ производимых мер, моделирование новой системы, внедрение новой системы и экспертная оценка эффективности внедренной системы.

Литература

1. Паньков В. Экономическая безопасность: мирохозяйственный и внутренний аспект // Внешне-экономические связи. – 1992. – Вып. 8. – С. 5-18.
2. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие / Институт экономики РАН. – М.: Финстатинформ, 2002.
3. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность): Учеб.-практ. пособ. / В.И. Видяпин [и др.] / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 1997. – 278 с.
4. Сенчагов В.К. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С. 98-101.
5. Бельков О.А. Понятийно-категориальный аппарат концепции национальной безопасности // Безопасность. – 1994. – № 3. – С. 91-94.
6. Глазьев С.Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. – 1997. – №1. – С. 3-16.
7. Лелюхин С.Е., Коротченков А.М., Данилова У.В. Экономическая безопасность в предпринимательской

деятельности: Учебник. ООО «Прспект», 2016. –375 с.

Резюме

В современных условиях процесс успешного функционирования и экономического развития предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности. Исследования показали, что экономическая безопасность организации, предприятия это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз. Для того чтобы оценить динамику реализации и проанализировать устойчивость предприятия, необходимо рассчитать ряд показателей.

Түйін

Қазіргі жағдайда кәсіпорындардың табысты жұмыс істеуі және экономикалық дамуы олардың экономикалық қауіпсіздігіне байланысты. Зерттеулер көрсеткендей, ұйымның кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігі ішкі және сыртқы қауіп-қатерлерден кәсіпорынның өмірлік мүдделерін қамтамасыз етудің шарты болып табылады. Іске асыру динамикасын бағалау және кәсіпорын тұрақтылығын талдау үшін бірқатар көрсеткіштерді есептеу қажет.

Summary

In modern conditions process of successful functioning and economic development of the enterprises in many respects depends on improvement of their activity in the field of providing economic security. Researches showed that economic security of the organization, enterprise is a condition of security of the vital interests of the enterprise from internal and external threats. To estimate dynamics of realization and to analyse stability of the enterprise, it is necessary to calculate a number of indicators.



ӘОЖ 33843

*Алмаханов И.Қ. «Экономика» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Кожабоева С.А., э.ғ.к., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

АГРОӨНЕРКӘСІПТІК КЕШЕНІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ: ТҮСІНІГІ, ҚАҒИДАЛАРЫ МЕН ҚҰРЫЛЫМДЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Агроөндірісті басқарудың тиімділігін арттыру еліміздің ауылшаруашылығы саласы үшін өте маңызды және оның ұтымды жолдарын таба отыра, әлемдік нарық кеңістігінде өз орнымызды анықтауымыз тиіс.

Ауыл шаруашылық әлеуетін қалпына келтіруде және оны әлемдік қоғамдастықтың экономикасының қазіргі кезеңдегі мүмкіндік деңгейіне жеткізуде шешуші екі компонент бар: мемлекеттің аграрлық саясаты мен ауыл шаруашылық кәсіпорындарындағы тиімді менеджмент. АӨК басқару жүйесін жетілдіру агроөнеркәсіптік өндірістің болашақта дамуына негізделіп, нарықтық қатынастардың сұранысын, аграрлық саланың көп салалығын, оның әлемдік экономикалық кеңістікке ену үрдісін ескеру керек.

Біздің экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы аса маңызды саласы – аграрлық өндірістің тиімділігін көтеру болып табылатыны баршаға мәлім. Бүгінде Қазақстанның БСҰ-ға мүшелікке енуге талпыныс білдіріп жатқан тұста бұл мәселенің өзектілігі арта түсетінін байқауға болады. Саланың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселелерін талдау оның теориялық аспектілерін негіздеуден басталады.

Жоғарыда атап өткеніміздей, агроөнеркәсіптік кешенді зерттеумен көптеген отандық және шетелдік ғалымдар айналысып келеді. Олардың зерттеу еңбектері әр түрлі бағытта болғанымен, жалпы тұжырымдары, байламдары мен ғылыми пікірлері бір ортақ арнада тоғысып жатады. Алайда, агроөнеркәсіптік кешен ғылыми-теориялық тұрғыдан алғанда әлі де толық зерттеуді қажет етеді. Агроөнеркәсіптік кешенді теориялық тұрғыда зерттеуді оған берілген анықтамалардан

бастасак, бұл саладағы ғылыми көзқарастар да әр түрлі бағытта өрбиді.

Ғалымдардың бір тобы агроөнеркәсіптік кешенді жалпы ауыл шаруашылығы экономикасының құрылымында қарастырса, енді бірі керісінше ауыл шаруашылығын агроөнеркәсіптік кешеннің құрылымында қарастыру керек деген пікірді алға тартады. Әрине, қалай алып қарасақ та бұл екі сала бір-бірімен өте тығыз байланысты әрі бір-бірінің толықтырушы құрамды бөлігі іспетті көрінеді. 70-жылдардың ортасында отандық ауыл шаруашылығы ғылымында ауыл шаруашылығын аралас салалармен бір кешенде зерттеу дами бастады. Тиісінше, «агроөнеркәсіптік кешен» түсінігі пайда болып, ғылыми және іс-тәжірибелік қолданысқа еніп кетті. Оның ауыл шаруашылығынан ерекшелігі – оның құрылымында деп айтуға болады. Агроөнеркәсіптік кешеннің үш саласы – қор шығаратын салалар, ауыл шаруашылығы және ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеу, тасымалдау, сақтау және өткізумен айналысатын салалар кешені. Көптеген экономист аграршы-ғалымдардың еңбектерін саралай келе, Т.И. Есполовтың анықтамасын агроөнеркәсіптік кешеннің мәні мен мазмұнын барынша ашатын, әрі оның экономикалық табиғатына сай келетін анықтама ретінде тануға болатынына көз жеткіземіз [1, 52 б.].

Агроөнеркәсіптік кешен – бұл халық шаруашылығының ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірумен, сақтаумен, қайта өңдеумен, және тұтынушыға жеткізумен айналысатын салалар жиынтығы.

Осыдан кейін ауыл шаруашылығы саласын тұтас агроөнеркәсіптік кешеннің құрылымында қарастыратын ұстанымға қосылуға болады. Себебі, бұл жерде ауыл шаруашылығы саласының ауқымы кең емес. Ол екі салаішілік құрылымнан тұрады: мал шаруашылығы және өсімдік шаруашылығы. Ал, агроөнеркәсіптік кешеннің ауқымы анағұрлым кең болып келеді. Бұл тұрасында кейінірек толығырақ баяндайтын боламыз. Мұнда ауыл шаруашылығы агроөнеркәсіптік кешеннің ең негізгі құрамды бөлігі болып табылады, яғни ауыл шаруашылығы болмаса агроөнеркәсіптік кешеннің болуы мүмкін емес. Сондықтан агроөнеркәсіптік кешен мен ауыл шаруашылығы саласын өзара тығыз байланыста зерттеу ғылыми-теориялық, сондай-ақ іс-тәжірибелік тұрғыдан алғанда орынды саналады.

Агроөнеркәсіптік кешен құрылымы үш негізгі салаларды біріктіретінін жоғарыда айтып өттік. Сәйкесінше, агроөнеркәсіптік кешендегі өнім өндіру үдерісі келесі тізбек бойынша жүзеге асады.

Ауыл шаруашылығы		
I	II	III
Қор шығаратын салалар		
Дайындау, сақтау, өңдеу, сату		
Материалдық қызметтер		

1-сурет. Агроөнеркәсіптік кешен құрылымы

Бірінші салаға трактор және ауыл шаруашылығы машиналарын жасау, минералдық тыңайтқыштар және өсімдік пен малды қорғаулық химиялық құралдары, ауылдық құрылыс, өндірістік мал азығын өндіру және микробиология, сондай-ақ суландыру құрылысы сияқты қорды қажет ететін салалар кешені кіреді.

Екінші саланы ауыл шаруашылық өндірісінің салалары – егін шаруашылығы, мал шаруашылығы және ауыл шаруашылық мал азығын өндіру секілді салалар кешені құрайды.

Үшінші сала ауыл шаруашылығы шикізаттарын дайындау, тасымалдау, сақтау және өңдеу мен өткізуді қамтамасыз ететін салалар мен өндірістің жиынтығы болып табылады [2, 56 б.].

Агроөнеркәсіптік кешенді жекелеген сфераларға бөлу үдерісінің экономикалық мазмұны, біріншіден, агроөнеркәсіптік кешеннің түпкі өнімін жасаудағы олардың әрқайсысының орнын

анықтауда, екіншіден, тұтастай алғанда, агроөнеркәсіптік кешеннің тиімді және қарқынды дамуы жекелеген салалар мен сфералардың рационалды арақатынасынан айқындалатын болғандықтан, бұл кешендердің ішкі тепе-теңдік құрылымының қажеттілігінде жатыр. Қазақстанда маркетингтік сфераның дамымай артта қалуының басты себебі, ауыл шаруашылығы шикізаты мен азық-түліктің көп шығынға ұшырауы болып табылады. АӨК-нің пайда болуы мен дамуы өндіргіш күштер дамуының жоғары деңгейі, қоғамдық еңбек бөлінісі, ауыл шаруашылығының халық шаруашылығының басқа сфераларымен байланысының кеңеюі секілді агроөнеркәсіптік интеграцияның дамуымен байланысты. Агроөнеркәсіптік интеграция дамыған нарықтық экономиканың сипатты белгісі болып табылады. Агроөнеркәсіптік интеграция ретінде техникалық прогрестің ауыл шаруашылығының дамуына әсер ету үдерісі түсініледі. Ол өнеркәсіптік өндірістің ауыл шаруашылығымен ұйымдық-техникалық интеграция нысанында көрінеді және меншіктің әр түрлі типтерін қолдану арқылы шаруашылық жүргізудің барынша тиімді әдіс-тәсілдерін қамтамасыз етуге бағытталған.

Кез келген республиканың ауыл шаруашылық секторы қашанда табиғи-климаттық факторларға тәуелді. Сондықтан да кез келген мемлекет ауыл шаруашылық саланы белгілі бір мөлшер мен шектерде реттейді, ал реттеудің өзі мемлекеттік қолдау түрінде жүзеге асады. Агроөнеркәсіптік кешен Қазақстан Республикасы халық шаруашылығының ірі саласы, бүгінде ауылды жерлерде республика халқының 43%-ы тұратындықтан елдегі экономикалық және әлеуметтік жағдай көбінесе осы саладағы ахуалға қатысты болып келеді.

Мемлекеттік реттеу нарықтық экономика жағдайында өз табиғатында болу үшін оның нақты теориялық-әдіснамалық негіздерін анықтау қажет. Ол ең алдымен елде экономикалық және саяси келісім орнату мақсатын көздеуі керек. Нарықтық қатынастар жағдайында экономиканы мемлекеттік реттеу – экономиканы әкімшіл-әміршілдік басқарумен салыстырғанда іс жүзінде жаңаша сипатқа ие болатыны сөзсіз. Мұнда біріншіден, реттеудің әкімшілік емес, экономикалық әдістерінің басымдылығы мен тиімділігін айту керек, екіншіден, мемлекет тарапынан ұсынылатын шарт пен бағдарламаны таңдауға мүмкіндік беретін реттеудің индикативтік әдістеріне көшудің жүзеге асуын айтуға болады, үшіншіден, шаруашылық жүргізуші субъектілердің өзара келісімі негізінде шешім қабылдаудың демократиялық қағидаларына көшу де маңызды роль атқарады [3].

Экономикалық тұрғыдан алғанда, таза нарықтық экономика болмайтынын әлемдік тәжірибе дәлелдеп отыр. Мемлекет экономикаға әрқашан да араласқан. Мұнда тек оның мақсаттары, міндеттері, ауқымы мен нысандары ғана әр түрлі болып келеді. Бүгінде аграршы-ғалымдар ауыл шаруашылығын мемлекеттік реттеу және қолдау мәселелерін түбегейлі зерттеуде. Агроөнеркәсіптік кешеннің сұраныс пен ұсыныстың төмен бағалық икемділігі жағдайында мемлекеттік қолдаусыз өзіндік реттеудің нарықтық механизмдері арқылы ғана тұрақты дамуға қол жеткізуі мүмкін емес. Жоғарыда атап өткеніміздей, экономиканы мемлекеттік реттеу кез келген қоғамда, кез келген экономикалық жүйеде орын алған. Соған сәйкес мемлекеттік реттеу мәселелерін зерттеу де шетелдік және отандық ғалымдардың еңбектерінде көптеп кездеседі. Мемлекеттік реттеу туралы П. Самуэльсон мен В. Нордхаус «рыноктық механизм көптеген салаларда баға мен өндірісті анықтайды, ал мемлекет өз кезегінде рынокты салық салу, шығындар арқылы реттейді. Екі жақта – рынок және мемлекет те маңызды. Экономиканы екеуінің біреуінсіз басқару бір қолмен қол соғуға тырысқанмен бірдей» деген пікір айтады [4].

АӨК-ді мемлекеттік реттеу қажеттілігі:

- 1) шикізат пен азық-түлік, ауыл шаруашылығы өнімдері нарықтарының елдің макроэкономикалық жағдайына әсер етуімен;
- 2) өнімді өндіру, өңдеу және өткізу үрдістерінде қалыптасатын табыстарды экономикалық әділетті жолмен бөлуді қамтамасыз етуге нарықтың қабілетсіздігімен;
- 3) табиғи факторлардың оның нәтижелілігіне әсер етуімен анықталатын ауыл шаруашылығы өндірісінің спецификасымен;
- 4) ауыл шаруашылығын ауыл территориясын сақтаудың және ауыл тұрғындары іс-әрекетінің негізгі түрі ретінде қолдаумен байланысты болып келеді.

АӨК-ні мемлекеттік реттеудің міндеттері:

- 1) агроөнеркәсіптік өндірістің дамуы;

2) елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету;
3) шикізат пен азық-түлік, ауыл шаруашылығы өнімдері нарықтарын реттеу;
4) халықтың азық-түлікпен қамтамасыз етілуін жақсарту;
5) ауыл шаруашылығы мен экономиканың басқа салаларының теңгермешілігін (паритетін) қолдау;

6) ауыл шаруашылығы мен басқа салалардағы жұмысшылар табыстарының деңгейін теңдестіру;

7) отандық тауар өндірушілерді қорғау болып табылады.

Мемлекеттің реттеуі мен қолдауынсыз аграрлық сектордың дамуы мүмкін емес. Сондықтан да аграрлық қатынастарды оңтайлы реттеу үшін мемлекеттік реттеудің мақсатты бағытталған, тұрақты және белсенді саясаты, яғни реттеу мен қолдаудың ерекше мемлекеттік саясаты қажет. Шетелдердің ауыл шаруашылығы саласының дамуында аграрлық сектордың дамуын мемлекеттік реттеу тек қана қажеттілік емес, сонымен бірге көптеген шет мемлекеттердің дамуы үшін заңдылық болып табылатынын әлемдік тәжірибе көрсітіп отыр [5].

Аграрлық секторды және агроөнеркәсіптік кешенді мемлекеттік реттеу көпқырлы және кешенді түсінік болып табылады. Солай бола отырып, нормативтік-құқықтық актілерді дайындау, азық-түлік тәуелсіздігіне, ауыл шаруашылығы өндірісінің тұрақты дамуына қол жеткізу үшін мемлекеттік органдар іс-әрекетін ұйымдастыру жолдарымен мемлекеттің ұйымдық-шаруашылық іс-әрекетке мақсатты түрде әсер етуін көрсетеді. Бұл өз кезегінде ауыл шаруашылығы өнімдерін, шикізат пен азық-түлікті өндіру, өңдеу және өткізуге, сонымен қатар өндірістік-техникалық қызмет көрсетуге және агроөнеркәсіптік өндірістің материалдық-техникалық қамтамасыз етілуіне мемлекеттің экономикалық әсерін білдіреді.

Экономикалық реформаларды жүргізудің тарихи тәжірибесі көрсеткендей, қоғамдағы әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етуде аграрлық реформалардың бағыты, дұрыстығы мен жүйелілігі үлкен роль атқарады. Тәуелсіздік алған алғашқы жылдары Қазақстанда аграрлық саясатты жүргізу барысында осы дұрыс бағыт пен жүйелілікті қамтамасыз етуге қажетті көңіл бөлінбеді де, соның салдарынан басқарудың, жоспарлаудың әкімшілік әдістерінен бірден бас тарту орын алып, жедел жекешелендіру жергілікті жағдайды ескерусіз жүргізілді. Мемлекеттік басқару, жоспарлы үйлестіру жаңа жағдайда мемлекеттің экономикалық саясатын жасаудың ғылыми негізі ретінде әлеуметтік-экономикалық мәселелерді, оның ішінде баға белгілеу, қаржы-несие саясаты мен салықтық реттеу, ғылыми-техникалық болжау жүйелерін де қамтиды. Қоғамдық мүдде тұрғысынан экономиканың аса маңызды секторларының (соның ішінде агроөнеркәсіптік кешеннің) дамуын мемлекеттік реттеудің әр түрлі әдістерін – инвестиция, салықтар, несиелер, субвенциялар, әр түрлі жеңілдіктерді пайдалану арқылы қамтамасыз ете аламыз. Агроөнеркәсіптік кешеннің қосалқы салаларының, әлеуметтік және өндірістік инфрақұрылымының дамуы үшін салықтық жеңілдіктер беру маңызды [5].

Президентіміз Н.Назарбаевтың кезекті жолдауындағы: «Қазақстанның агроөнеркәсіп кешенін инновациялық бағытқа түсіру маңызды. Бұл – біздің дәстүрлі саламыз. Азық-түлікке деген қажеттілік арта береді. Бұл секторға инвестиция көбірек салынады. Сондықтан бүгінгі фермерлер тек уақытша әрі ауа райына байланысты кездейсоқ жетістіктерді малданып қалмай, өндірістің өсімі жөнінде ойлануға тиіс. Жаһандық ауыл шаруашылығы өндірісінде бәсеке өсе беретін болады. Жермен жұмыс істейтіндер, ең алдымен, жаңа технологияларды енгізіп, өнімділікті үздіксіз арттыратындар, жұмысын әлемдік стандарттар негізінде жүргізетіндер болуы керек» – деген болатын [6].

Елімізде агроөнеркәсіп саласын дамытудың негізгі басымдықтары:

- Қазақстанда ауыл шаруашылығына қолайлы жерлердің аумағы көп;
- табиғи климаттық жағдай тұрақты, ауыл шаруашылығы үшін тиімді;
- ауыл шаруашылығында дәстүрлі салалардың болуы;
- халықтың басым көпшілігінің ауыл шаруашылығымен айналысуы.

Осы ерекшеліктерді ескере отырып Қазақстан әлем нарығындағы бәсекелестікке қабілетті агроөнеркәсіп секторын дамытуына мүмкіншілігі мол.

Бұл жайында Мемлекет басшысы Н.Назарбаев «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан

мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында нақты айтып, азық-түлік қауіпсіздігіне төнетін қатерді жаһандық сын-қатерлер қатарына жатқызған болатын. Елбасының айтуынша, әлемдік халық саны өсуінің жоғары қарқыны азық-түлік проблемасын күрт шиеленістіріп отыр. «Бүгіннің өзінде әлемде миллиондаған адам аштыққа ұшырап, миллиардқа жуық адам тағамның ұдайы жетіспеушілігін бастан кешіруде. Тамақ өнімдерін өндіруде революциялық өзгерістер жасамаса, осынау үрейлі цифрлар тек өсе түспек. Ендеше, біз үшін бұл сын-қатер астарында орасан зор мүмкіндіктер бар. Біз қазірдің өзінде астық дақылдарын аса ірі экспорттаушылар қатарына ендік. Бізде аса ірі экологиялық таза аумақтар бар және экологиялық таза тағам өнімдерін шығара аламыз.

Бұдан бөлек, ауыл шаруашылығы саласындағы қайта өңдеуде және саудада фермерлік пен шағын және орта бизнесті дамытуға мән берілуі тиістігі ерекше атап өтілді. «Бұл – өзекті міндет. Бұл арада бізге: жер өңдеу мәдениетін өзгерту және жаңа ғылыми, технологиялық, басқарушылық жетістіктерді ескере отырып, мал шаруашылығындағы дәстүрлерімізді жаңғыртуымыз қажет. Аса ірі экспорттық нарықты меңгеру үшін біз қай азық-түліктің жаппай өндірісін басты етіп қоятынымызды айқындауымыз керек. Алынған шаралардың нәтижесі 2050 жылға қарай ел ЖІӨ-дегі ауылшаруашылық өнімінің үлесі 5 есе артуы болуы тиіс», – деп нақтылаған болатын Мемлекет басшысы [7].

«Агробизнес-2020» бағдарламасы ауыл шаруашылық өнімдерін өңдеу бойынша мемлекет тарапынан жасалынып жатқан жобалардың бірі және индустриалды-инновациялық даму жобаларының екінші бесжылдығы. Өткен жылда осы салалық бағдарлама несиелеудің жаңа бағыттарына жол ашқан болатын. «Агробизнес-2020» бағдарламасындағы іс-шаралардың толықтай орындалуы үшін оның әр кезеңіне белгілі бір сомада қаражат бөлінген, оларды жүзеге асырудың жолдары мен тетіктері де кезең-кезеңімен жетілдіріліп, қолданысқа енгізіліп отыратын болады [8].

Әдебиеттер

1. Есполов Т.И. АПК Казахстана: глобализация и инновация. – Алматы, 2012. – С. 436.
2. Алшанов Р.А. Казахстан на мировом аграрном рынке: потенциал, проблемы и их решение. – Алматы, 2010. – С. 624.
3. Әбділдин С.Ә., Әбділдина Л.И., Ахметов Қ.А. және т.б. Агробизнесті ұйымдастыру: Оқулық. – Алматы: ҚазҰАУ, 2001. – 472 б.
4. Кресникова Н. Об эффективности аграрного землепользования //Экономист, 2012. – №1. – 76-85 бб.
5. Государственное регулирование национальной экономики. –М.: Г.В.Плеханова, 2011. – С. 81.
6. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 17 қаңтар.
7. Назарбаев Н.Ә. Қазақстан Халқына Жолдауы «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. – Астана, 2012.
8. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013-2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасы.

Түйін

Ауылшаруашылығы саласы үшін агроөндірісті басқарудың тиімділігін арттыру еліміздің өте маңызды. Ауыл шаруашылық әлеуетін қазіргі кезеңдегі мүмкіндік деңгейіне жеткізуде шешуші екі компонент бар: мемлекеттің аграрлық саясаты мен ауыл шаруашылық кәсіпорындарындағы тиімді менеджмент. Мақалада агроөнеркәсіптік өндірістің теориялық аспектілері қарастырылған.

Резюме

Основой развития сельскохозяйственного производства является повышение эффективности управления его развитием. Определены два фактора повышения сельскохозяйственного потенциала: государственная политика в сфере АПК и эффективный менеджмент сельскохозяйственных предприятий. В статье рассматриваются теоретические аспекты сельскохозяйственного производства.

Summary

Basis of development of agricultural production is increase of effective management of its development. Two factors of increase of agricultural potential are defined: a state policy in the sphere of agrarian and industrial complex

and effective management of the agricultural enterprises. In article theoretical aspects of agricultural production are considered.



ӘОЖ 338.1

Ауданбай А.А., «Экономика» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Айдарханова Б.Б., э.ғ.к.

ҚазЭҚХСУ

ЕЛІМІЗДІҢ ЭКОНОМИКАСЫН ДИВЕРСИФИКАЦИЯЛАУДЫҢ МАҢЫЗЫ

Біз бүгін ата-баба арманының ақ таңы – азат Қазақ елінде өмір сүріп отырмыз. Тәңірдің баға жетпес сыйы, баршамыз үшін қасиетті де киелі осынау тәуелсіздігіміздің тұғырын берік етер негіздердің бірі – мықты экономика. Бүгінде бізге де әлем дамуының бүкіл сын-қатерлерін көре білудің маңызы зор.

Біріншіден, қазіргі жаһандық дағдарыс жаппай қамту сипатына ие. Іс жүзінде барлық әлемдік рыноктар – қаржы, көмірсутегі, металдар, азық-түлік және басқа да рыноктар тұрақсыз. Біздің экспорттық өнімдерімізге сұраныстың төмендеуінің негізгі себебі де осында.

Қазіргі таңдағы әлеуметтік-экономикалық дамудағы және шетелдік инвестициялар тартудағы табыстарға Қазақстан Республикасы табиғи ресурстармен қамтамасыз ету, қолайлы макроэкономикалық орта және саяси тұрақтылық сияқты негізгі бәсекеге қабілеттілік факторларының арқасында қол жеткізді.

Ресурстардың әлемдік бағаларының өсуіне байланысты бұл белгілер тереңдей береді. 2000 жылдан бері Қазақстан Республикасында экономика мен мемлекеттік бюджеттің мұнай экспорты есебінен түсетін табыстарға тәуелділігі артты. Мұнайдан түсетін табыстар мемлекеттің шоғырландырылған табысының шамамен 51%-ын құрайды, ал бюджет тапшылығы бұл табыстарды қоспағанда, ЖІӨ-нің 9,3%-ына жетеді.

«Голланд ауруы» (ағылш. Dutch Disease) – шикізатты (әсіресе мұнай мен газды) жаппай сыртқа (экспортқа) шығарғанда экономикаға валюта ағыл-тегіл құйылып, нарықтағы баға өсіп, ұлттық валюта нығайып, экономика біртіндеп қымбаттай бастайды. Отандық тауар өндірушілер біртіндеп нарықтан ығыстырылады. Бұл атаудың туындауы 1959 жылы Голландиядағы Гронинген табиғи газ кенінің ашылуымен тығыз байланысты. Голландтық ауру – екі белгі тән экономика күйі. Біріншісі – шикізатты өндіруді және экспортын ұлғаюы. Екіншісі – отандық өнеркәсіп өндірісі көлемінің азаюы. Бұл ретте, екінші белгінің пайда болуы біріншісімен тікелей байланысты. Басқаша айтқанда «голландтық ауру» – бұл шикізат экспорты ұлттық экономиканың дамуын жоятын экономика күйі.

«Голланд ауруы» мұнай өндірудің қарқынын ұлғайта бастаған Қазақстанға 2002 жылы келіп (мұнайды қамтитын шикізат өнеркәсібінің үлесі өңдеу өнеркәсібінің үлесінен асқан жыл, оның бірнеше белгісі (симптомы) барыс организмінде біліне бастады. Халықаралық валюта қорының 2013 жылғы қыркүйектегі елдік есебіне сәйкес экономикада «голландтық ауру» белгілері, атап айтқанда сауда-саттықтың қолайсыз жағдайларының қалыптасуы, экономикадағы шығын деңгейінің өсуі және институционалдық проблемалар пайда болды. Голланд ауруы табиғи ресурстарды экспорттаудан түскен мол табыс экономиканың өзге салаларының, әсіресе, өндіріс пен ауыл шаруашылығының дамуына жағымсыз әсер етуімен сипатталды.

Бірінші белгі. Көлемі бойынша немесе әлемдік бағаның өсуінен (2005 жылы бағаның өсуінен экспорт 37% өсті) Қазақстанға мұнай экспортынан түсіп жатқан валюта ағыл-тегіл құйылды. Валюта ағыны елдің валюта рыногына ықпал етіп, теңгенің бағамын әлсін-әлсін күшейтіп, нығайтумен болды.

Екінші белгі біріншіден өрбиді. Теңге баға-мының нығаюы барысында импорттық тауарлардың келуін ынталандырды. Демек, импорт мөлшерінің молаюы отандық өнім өндірушілерді ішкі

рыноктан біртіндеп ығыстырып экономиканы есептейтін бухгалтерлік есепшот жүйесі – төлем балансына тән ағымдағы есепшот көрсеткіштерінде теріс сальдоның көрініс беруіне, ұлғаюына себеп болады. Теріс сальдо тек қана қызмет көрсету емес, сонымен қатар табыстарда да 5 млрд долларданады

Үшінші белгі – өндіріс секторларында жалақы деңгейінің өсу қарқыны еңбек өнімділігінің өсу қарқынынан асып түсуі. Әрине, осы орайда оқырман жалақының өскенін қалайды. Жалақының өсу қарқыны еңбек өнімділігінің өсу қарқынынан еш аспауы керек. Әйтпесе, экспортқа өнім шығаратын отандық өндірушілердің жұмыс күші арзан елдердегі (Қытай, Қырғызстан, Өзбекстан) кәсіпорындармен салыстырғанда бәсекеге қабілеті төмен болады.

Төртінші белгі – инфляцияның өсуі. Ол халықтың қалтасындағы жалақысы мен табысын үнемі жұтып жатқан инфляция деген құбылыс. Былайша айтқанда, инфляция салығы. Ағымдағы жылдың 7 айында инфляция 8,7%-ға өсті, ал жылдық болжам – 5,7%.

Мәселенің ықтимал шешімі бола алады:

- экономиканың диверсификациялануы;
- шикізаттық емес сектор үшін төмен салықтар;
- экономиканың шикізаттық емес секторларын субсидиялау;
- ішкі және сыртқы бағалардың жүйесіненгізу.

Диверсификация – әр түрлілік, өзгеріс, бұрын арнайы маманданған фирмалардың басқа өндіріс салаларына, қызмет саласына көшуімен байланысты капитал шоғырлануы формасы.

Президентіміздің өзі тікелей ендіріп отырған индустриалды-инновациялық саясаттың басты мақсаты шикізаттық бағыттан бас тартуға ықпал ететін экономика салаларын инновациялық технологияларды ендіру жолымен мемлекеттің тұрақты дамуына қол жеткізу екені мәлім. Жалпы, индустриалды-инновациялық саясат бойынша өңдеуші өнеркәсіптер және қызмет көрсету салаларында бәсекеге қабілетті және экспортқа негізделген тауарларды, жұмыстар және қызмет көрсетулер өндірісін дамыту мәселесі ең бірінші орынға қойылады.

«Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2003 жылғы 17 мамырдағы №1096 Жарлығы қабылданды.

Одан әрі жаңғырту, шикізаттық бағыттылықтан кетуге жәрдемдесетін ұлттық экономиканы әртараптандыру және бәсекелестік қабілетін арттыру жолымен елдің тұрақты дамуына жету, сервистік-технологиялық экономикада ұзақ мерзімді жоспарға көшуде күш-жігерлерді дайындау басты мақсат болып табылады.

Даму Институттары:

- Қазақстандық инвестициялық фонд;
- Қазақстандағы банктің дамуы;
- инновациялық фонд;
- сақтандыру бойынша корпорация экспорты.

Бірінші жолдауында КР Президенті «Бәсекеге қабілетті Қазақстан, бәсекеге қабілетті экономика, бәсекеге қабілетті ұлт» Елімізде дамытудың өзектілігі машина жасау, металл өңдеу, мұнай газды қайта өңдеу, химиялық өнеркәсіп, АӨК салалары болып табылады.

Екінші жолдауында «Қазақстан жеделдетілген экономикалық, әлеуметтік және саяси жаңғырту» жөнінде міндеті инновациялық экономика құру және шикізаттық емес секторын дамыту, индустрияландыру, АӨК кластерлік бастамаларды іске асыру арқылы өндіру саласындағы және ауыл шаруашылығы шикізатын қайта өңдеу.

Бірінші бесжылдық аясында өңірде 17 жоба іске қосылғаны белгілі. Екінші бесжылдықта іске асырылатын 24 жобаның бүгінгі күні 4 жобасы іске қосылды. Бұл кәсіпорындар экспортқа балық, тұз, сұйытылған газ, ванадий және биылғы жылдан бастап мия тамыры өнімдерін шығара бастады.

Индустриялық-инновациялық даму басқармасы мамандарының берген мәліметтеріне сай 2017 жылдың қаңтар-ақпан айларында барлық іске қосылған кәсіпорындар 2,5 млрд теңгенің өнімін өндірген болса, оның үштен бірі, яғни, 925,2 млн теңгенің өнімі экспортқа шығарылған. Есепті кезеңде картадағы жобалармен экспортқа шығарылған өнім көлемі өткен жылдың ұқсас кезеңімен

салыстырғанда 1,8 есеге өсті (2016 жылғы қаңтар-ақпанда – 479,6 млн теңге).

ҰИИДМБ-нің бірінші бесжылдық шеңберінде индустрияландыру Картасы аяқталуын іске асыруға 770-і 1042 жоба 3 трлн теңге жеке инвестициялар ашылып, 75 мың тұрақты жұмыс орны ашылды. Талдау көрсеткендей, көптеген жоспарлар 2014 ж. жоспарланған. Салым Карта жобаларының ЖІӨ өсіміне 2010 жылмен салыстырғанда 0,5% тармаққа (бұдан әрі – п. т.) 7,3%-ға нақты өсуін, 2011 жылы – 1,7 п. т. 7,5%, 2012 жылы – 1,3 п. п. 5%, 2013 жылы 0,8 п. п. 6%-ға нақты өсуін көрсетті

Қазақстанда 150 жаңа өнім түрлері игерілді. Бұл өнімдер ішінде машина жасау, фармацевтика, химия өнеркәсібі. Машина жасау саласында 14 инвестициялық жобаларды іске асырылып, индустрияландыру Картасы бойынша сомасы 90 932 млн теңге, жаңадан 3569 жұмыс орыны, өндіру бойынша жобалар іске асырылды. Жоғары бөліністі химия өнімін, сондай-ақ металлургиялық секторда жобаларды іске асыру барысында түрлі өнімдердің өндірісі игерілді.

Мысалға алатын болсақ, Туристік саладамуы туризм индустриясының бәсекеге қабілетті инфрақұрылымын жасауға, ұлттық туристік өнімдерді қалыптастыруға, оның халықаралық және ішкі нарықтарда жылжуына бағытталады. Жылына 220000 дем алушыларды қабылдау үшін Ақмола облысындағы «Бурабай» арнайы экономикалық аймағы шекарасында туристік ойын-сауық кешенінің құрылысын салу, онда мынадай бағыттарда шағын және орта бизнес субъектілеріне жағдайлар жасалды. Олар: сауықтыру, ойын-сауық саласында қызметтер көрсету, тамақтануды ұйымдастыру, қонақ үй, экскурсиялық, ақпараттық, көліктік қызмет көрсетулер ұсыну, бұл ретте көлік қызметін көрсету кезінде экологиялық таза көлік пайдалану; оның ішінде кіші авиация да бар; туризмнің мәдени-танымдық, экологиялық, іскерлік, спорттық және басқа да түрлері саласында қызметтер көрсетіліп жатыр.

Жеңіл өнеркәсіп тігін, трикотаж, былғары-бағалы тері және аяқ киім салаларын қамтиды. Қазақстанда жеңіл өнеркәсіптің табысты дамуы үшін қолайлы жағдайлар мен алғышарттар бар – Оңтүстік Қазақстан облысында жыл сайын 400-450 мың тонна шиті мақта жиналады, елдегі табиғи шикізат – мақта талшығының өндірісі, жүн және былғары шикізаты 7,5 млн данадан астам, табиғи шикізаттан жасалған көрсетілген өнімге сұраныс бар мата мен тоқыманың, киімнің әлемдік тауар нарықтарына экспорттау мүмкіндігі бар.

Тігін өнеркәсібі бойынша ірі кәсіпорындар: «Textilles.kz» корпорациясы, «Ютекс» АҚ, «Меланж» АҚ, «Сәуле» тігін фабрикасы бағдарлама шеңберінде ашылды.

Алғашқы бесжылдықта өңдеуші өндіріс тезірек аса жедел қарқынмен дами бастады. Өңдеуші өнеркәсіп өнімдерін шығару нақты көріністе 20%-ға өсті. Өңдеу өнеркәсібіне шетелдік инвестициялары 5 есеге көлеміне дейін ұлғайды. Алайда, экспорт құрылымы шикізаттық бағытын сақтап: 2010-2012 жж. шикізаттық емес экспорттың үлесі шамамен 27,4% ға дейін шамалы ғана өзгерген.

Мақсатқа жету үшін біздің санамыз ісімізден озып жүруі, яғни одан бұрын жаңғырып отыруы тиіс. Бұл саяси және экономикалық жаңғыруларды толықтырып қана қоймай, олардың өзегіне айналады.

Жалпы алғанда 2015 жылдың ҰИИДМБ-2 іске асыруды 200,7 млрд теңге жоспарланған, соның ішінде 54,7 млрд теңге Республикалық бюджеттен және 146 млрд теңге ҚР Ұлттық қорынан бөлінеді. Ұлттық қордан бөлінетін қаражаттың басым бөлігі «Қорғас – Шығыс қақпасы» және «Ұлттық индустриялық мұнай-химия технопаркi» – 81 млрд теңге арнайы экономикалық аймақ инфрақұрылымын құрылысын салу, ал қалған бөлігі тек инвестициялық жобаларды несиелендіруге беру өңдеуші өнеркәсіптің басым секторларына бөлінеді [3].

Түйіндей айтқанда, 2015-2019 жылдары жүзеге асырылатын индустрияландырудың екінші кезеңі экономиканың теңдестірілген құрылымын жасауға және жаңа жұмыс орындарын ашуға бағытталады. Соның ішінде, ҰИИД-2 бағдарламасында 6 бағыт бойынша басымдық беріліп, негізгі өзек экономиканың теңдестірілген құрылымын жасауға және жаңа жұмыс орындарын ашуға бағытталады. Жаңа жұмыс орындары елдің экспорттық әлеуетін арттыратын қайта өңдеу саласында, макроэкономикалық тұрақтылық пен оның өсіміне қаржылық негізді қамтамасыз ететін дәстүрлі шикізат секторы, инновациялық және қызмет көрсету салаларында ашылатыны көзделіп отыр.

Қорытындылай келсек 2015-2019 жылдарға арналған Үдемелі индустриалдық-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы «Қазақстан-2050» Стратегиясы мен әлемнің 30 дамыған елі қатарына кіру мақсатының маңызды құралына айналатын болады.

Әдебиеттер

1. Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына жолдауы, 2017.
2. Мемлекет басшысының «Болашақ бағдар: рухани жаңғыру» атты мақаласы.
3. Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы, <http://mid.gov.kz/>
4. Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. <https://primeminister.kz>

Түйін

Қазақстан Республикасының экономикасын әртараптандыру арқылы шикізаттық бағыттан бас тартуға ықпал ететін экономика салаларын инновациялық технологияларды ендіру жолымен мемлекеттің тұрақты дамуына қол жеткізуге болады.

Резюме

Путем диверсификации экономики Казахстана можно отказаться от сырьевого направления в экономических отраслях за счет внедрения инновационных технологий, чтобы добиться устойчивого развития государства.

Summary

Through diversifying the economy Kazakhstan will be able to refuse from raw manufacturing of the economic sector by means of introduction of innovative technologies in order to achieve sustainable development of the country.



УДК 342.34:336:327.35

*Абдраимова А.О. магистрант кафедры «Экономики»
Научный руководитель: Рахимбекова А.Е., PhD, и.о. доцента
КазУЭФМТ*

О ПЕРСПЕКТИВАХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ «СОПРЯЖЕНИЯ» ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА (ЕАЭС) И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЯСА ШЕЛКОВОГО ПУТИ (ЭПШП)

Казахстан является инициатором и активным участником многих интеграционных процессов. Впервые идея о евразийской интеграции была озвучена Президентом Республики Казахстан Н.А.Назарбаевым в 1994 году в ходе его выступления в МГУ им. М.В. Ломоносова.

Как результат – на первом этапе был создан Таможенный союз (ТС), затем Единое экономическое пространство (ЕЭП). 29 мая 2014 года в Астане лидеры Казахстана, России и Белоруссии подписали Договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В 2015 году в ЕАЭС вступили Армения и Кыргызстан.

С 1 января 2015 г. начался процесс формирования единого рынка на основании четырех свобод: свободы передвижения товаров, свободы движения услуг, свободы передвижения трудовых ресурсов и свободы движения капитала. Общей целью государств-членов ЕАЭС является развитие национальных экономик и повышение их конкурентоспособности.

Однако образование ЕАЭС совпало с негативным влиянием западных санкций в отношении России и экономическим спадом, вызванным резким падением мировых цен на сырьевые и энергетические продукты.

Однако спустя три года после образования ЕАЭС страны-члены переживают экономический спад и снижение объемов взаимной торговли. По мнению экспертов, спад произошел за счет негативных мировых тенденций. В частности снижения цен на сырьевые товары (углеводороды, металлы и др.), которые являлись одним из основных торгуемых позиций в рамках ЕАЭС.

В 2014 году в России и Белоруссии темпы экономического роста упали до 0,6% и 1,6%, соответственно. Общий объем ВВП ЕАЭС в 2015 году сократился на 3%, в том числе, в России и Белоруссии – на 3,7% и 3,8%. В Казахстане рост экономики упал с 6% в 2013 году до 4,3% в 2014-м и до 1,2% – в 2015-м. Во всех пяти странах ЕАЭС более чем в два раза были девальвированы национальные валюты [1].

По итогам 2016 года, товарооборот между странами ЕАЭС сократился на 1,8 млрд долл., что на 35% меньше, чем в 2015 году [2].

В целях компенсации потерь и открытия новых рынков страны ЕАЭС начали укреплять экономическое сотрудничество с ШОС, АСЕАН и китайской инициативой «Экономический пояс Шелкового пути» (ЭПШП).

Инициативу ЭПШП озвучил председатель КНР Си Цзиньпин, выступая в Астане в «Назарбаев Университете» в сентябре 2013 года. Он предложил возродить Шелковый путь создав новые транспортные коммуникации и расширив торговлю в Евразии [3].

К концу 2015 года почти все государства Центральной Азии подписали официальные документы по сотрудничеству с Китаем в рамках построения ЭПШП или включили этот вопрос в двусторонние договоренности.

Следует отметить, что ЭПШП является составной частью глобальной китайской стратегии «Один пояс – Один путь» (ОПОП), куда также входит и «Морской Шелковый путь XXI века» (МШП) [4].

Главная цель ЭПШП – создание благоприятных условий для продвижения китайских товаров (сухопутным путем) на рынки Центральной Азии, России, Европы, стран Ближнего и Среднего Востока. Идея ЭПШП не предполагает каких-либо жестких рамок и конечных целей (в отличие от ЕАЭС), вместо этого акцент делается на максимально широкое экономическое и политическое партнерства в условиях глобализации.

8 мая 2015 года в Москве лидеры КНР и России подписали Совместное заявление о сотрудничестве по сопряжению ЕАЭС и ЭПШП. Основной целью этого процесса станет формирование общего экономического пространства на всем Евразийском континенте. Официально соглашение о сопряжении было одобрено странами-участницами ЕАЭС на Саммите ШОС в Уфе в июле 2015 года [5].

По мнению экспертов, указанные договоренности носили прорывной характер. Главным результатом для Москвы стало фактическое согласие Пекина координировать с ней развитие отношений со странами Центральной Азии. По некоторым оценкам, России может быть выгодно экономическое лидерство Китая в ЦА, фиксирующее условное «разделение труда»: РФ закрепляет за собой военное и политическое доминирование в регионе, тогда как КНР становится его основным инвестором и торговым партнером.

В октябре 2015 года главы государств ЕАЭС договорились взаимодействовать в реализации инициативы Китая по формированию ЭПШП параллельно с проведением переговоров о заключении соглашения между ЕАЭС и КНР о торгово-экономическом сотрудничестве. На площадке Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) была разработана «дорожная карта» взаимодействия с китайской стороной, которые выгоднее осуществлять именно в формате ЕАЭС-Китай, используя единую таможенную территорию Союза и его транспортно-логистический потенциал.

По мнению программного директор Фонда клуба «Валдай» Т.Бордачева, сопряжение ЕАЭС и ЭПШП – это не только транспортный вопрос – наземный транзит грузов товаров из Китая в Европу и обратно никогда не сможет конкурировать с морским транзитом по цене контейнера

(морская доставка – 500 долл. за контейнер, в то время как сухопутная доставка – 1 500 долл.). Поэтому эксперт смотрит на сопряжение ЕАЭС и ЭПШП как проект совместного развития, размещения новых производств, а также увеличения экономической взаимозависимости между странами региона.[6]. Иными словами, сопряжение – это организационное политическое и юридическое условие для того, чтобы в производство стран Центральной Азии пришли российские и китайские инвестиции.

В свою очередь, директор Центра интеграционных исследований ЕАБР Евгений Винокуров отмечает, что ЭПШП – это не только транспортные коридоры (как считают 90% экспертов). В евразийско-китайскую повестку целесообразно включить и вопросы создания трансграничных кластеров, рационального использования водных ресурсов, продовольственные программы и т.д. [7].

ЭПШП для Китая имеет жизненно важное стратегическое значение с точки зрения развития западных и северо-восточных провинций. Китай заинтересован в использовании сухопутных маршрутов для продвижения товаров из западных (Синьцзян-Уйгурский автономный район, Тибетский автономный район, Цинхай) и северо-восточных провинций (Внутренняя Монголия, Хэйлунцзян). Для КНР стратегически важно преодолеть несбалансированность в экономическом развитии внутренних регионов Китая, в первую очередь отставание западных провинций от восточных. Для этого КНР развивает новую транспортную инфраструктуру, которая будет способствовать росту перевозок на запад. Сейчас же китайские компании, например из СУАР, несут повышенные издержки, ежегодно направляя контейнерные поезда с продукцией на 15 млрд долл. за 3000 км на восточное побережье для отправки товаров морем.

По оценкам ЕАБР, контейнерные грузоперевозки являются фактически единственным способом транспортировки товаров в евразийском транзите. Контейнер обеспечивает сохранность груза, стандартные размеры, сниженные затраты на тару для товара, ускоренные темпы погрузочно-разгрузочных работ, унифицированную транспортную документацию и экспедиторские операции.

В настоящее время сухопутные перевозки грузов по оси Китай-ЕАЭС-Европа по объемам ничтожны по сравнению с морскими перевозками. Так, в грузопотоке между Россией и Китаем на морской транспорт приходится 77%, на сухопутные перевозки через российско-китайскую и российско-монгольскую границы – 21% грузов, а на транзит через Центральную Азию – лишь 2%. Даже китайский экспорт в Казахстан на 60% идет через Санкт-Петербург или Владивосток. Подавляющая часть экспортного грузопотока между Белоруссией и Китаем также идет морем (через Клайпеду, Гданьск и Санкт-Петербург).

По мнению Е.Винокурова, нужно развивать транспортные коридоры не только по линии Западный Китай – Западная Европа, но и меридиальные маршруты (Север-Юг, с РФ на КНР) [8].

По расчетам ЕЭК, создание новых трансконтинентальных маршрутов в рамках ЕАЭС – ЭПШП позволит в среднем вдвое сократить время доставки грузов между Европой и Азией. В сфере транспорта и инфраструктуры ЕЭК уже выработала критерии проектов, по которым они будут включаться в проект «дорожной карты» взаимодействия с КНР. Совместно с министерствами транспорта государств-членов ЕАЭС определены сферы взаимодействия в части нормативного, технологического, тарифного регулирования.

В настоящее время завершается строительство международного транспортного коридора «Западная Европа-Западный Китай», протяженностью 8445 км. В планах – возведение высокоскоростной железнодорожной магистрали «Москва-Казань» далее в Казахстан и Китай». В настоящее время прорабатывается вопрос механизмов привлечения китайских инвестиций в этот проект.

Помимо этого, предполагается проложить железную дорогу «Китай-Кыргызстан-Узбекистан», которая откроет доступ для поставок товаров на рынки Западной Азии и стран Ближнего Востока. Развитие железнодорожной ветки «Армения-Иран» соединит действующую железнодорожную систему двух стран, позволив тем самым Армении выйти через Иран в Казахстан и Китай. Благодаря этому станет реальным не только прямая железнодорожная связь между Ираном и другими странами Персидского залива, но и будет обеспечена возможность сухопутных перевозок из этих государств в другие, входящие в ЭПШП.

Сопряжение ЕАЭС и ЭПШП во многом инновационная инициатива, а не интеграционный

проект в его классическом понимании. В то же время оно направлено на повышение взаимосвязанности рынков и совместное развитие многих народов на пространстве Большой Евразии, включая Европу, страны ЕАЭС, страны Центральной Азии и Ближнего Востока, с выходом на сотрудничество с партнерами в Азиатско-тихоокеанском регионе – через Морской пояс Шелкового пути XXI века.

По мнению китайских экспертов, ЭПШП сформирует новый азиатско-европейский континентальный мост. Этот мост преобразует Центральную Азию в своего рода хаб потоков товаров, людей, информации, капиталов, технологий, проходящего через все государства-члены ЕАЭС. Он соединит Азиатско-Тихоокеанское экономическое кольцо как современный локомотив мировой экономики с Европейским Союзом, что приведет к всеобъемлющему социально-экономическому развитию «золотой середины» – Евразии, позволив региону выйти из ситуации зависимости национальных экономик от экспорта сырья и энергоресурсов, и разрешит стратегическую задачу индустриализации, реиндустриализации и всесторонней модернизации [9].

В свою очередь Казахстан, находящийся в центре Евразии инициировал сопряжение национальной программы «Нурлы Жол» и ЭПШП. В рамках сопряжения планируется перенос в Казахстан 51 производства, что будет способствовать диверсификации казахстанской экономики.

В целом, сопряжение ЕАЭС и ЭПШП открывает новые перспективы для развития евразийской интеграции и выхода Казахстана и других стран Центральной Азии из континентальной замкнутости и подключения к мировым транспортным коммуникациям.

Литература

1. Ли Синь. Китайский взгляд на создание евразийского экономического пространства. – М., 2016. – С. 5.
2. Тайбекулы А. Казахстан и евразийская интеграция: ожидания и реальность. – Алматы: ИМЭП, 2016. – С. 31.
3. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/si-tszinpin-ozvuchil-printsipyi-voztrojdeniya-shelkovogo-puti-241239/
4. Предусмотрены три маршрута прохождения ЭПШП: Северный маршрут (протяженностью 6500 км): Китай (СУАР) – Казахстан (Алашанькоу-Достык) – Россия, Беларусь (Казань-Москва-Брест) – страны ЕС; Центральный маршрут (5100 км): Центральный Китай-Кыргызстан-Узбекистан-Туркменистан-Азербайджан-Грузия-ЕС; Южный маршрут: Китай (СУАР)-Кыргызстан-Узбекистан-Туркменистан-Иран-Турция. В рамках этого маршрута предусмотрен отдельный коридор на Пакистан (порт Гвадар).
5. <http://www.kazpravda.kz/articles/view/shos-2016-vizovi-i-perspektivi1/>
6. Ли Синь. Китайский взгляд на создание евразийского экономического пространства. – М., 2016. – С. 6.
7. https://forbes.kz/finances/integration/svoja_rubashka_1/
8. Там же
9. Ли Синь. Китайский взгляд на создание евразийского экономического пространства. – М., 2016. – С.16.

Резюме

Казахстан является инициатором и активным участником многих интеграционных процессов. Впервые идея о евразийской интеграции была озвучена Президентом Республики Казахстан Н.А.Назарбаевым в 1994 году в ходе его выступления в МГУ имени М.В.Ломоносова.

Түйін

Мақалада еуразиялық интеграция келешегі тұрғысынан “жұптастыру” Еуразиялық экономикалық одақтың және қытай жобасының Жібек жолының Экономикалық белдеуі. Автор атап өткендей, түйіндесу, екі экономикалық жоба болып табылады-қатерлерге ЕАЭО мүше-елдердің экономикадағы дағдарыстық кұбылыстарға жауап әдісімен шеңберінен шығып «өңірлік оқшаулаудан».

Summary

The article examines the prospects for Eurasian integration in the context of the “conjugation” of the Eurasian Economic Union and the Chinese project The Economic Belt of the Silk Road. The author notes that the combination of the two economic projects is the response of the EEA member countries to the crisis phenomena in the economy and a way to go beyond the “regional isolation”.



ИННОВАЦИОННЫЕ РЫЧАГИ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ФИРМЫ

Внедрение инноваций в работу фирмы является важным этапом, который нельзя не учитывать при разработке стратегии развития фирмы. Умелое и правильное внедрение новшеств в работу может дать большое преимущество перед конкурирующими фирмами.

Инновационный потенциал – один из важнейших элементов, который будет определять будущее не только отдельных регионов, но и всей страны в целом, не говоря уже о функционировании организаций.

В связи с этим изучение инновационных рычагов эффективного использования потенциала фирмы представляется особенно актуальным.

Предметом исследования стали инновации и то, как они влияют на работу и развитие фирмы.

Цель данной работы – рассмотреть и изучить инновации как средство эффективного использования потенциала развития фирмы.

Инновации – это изменения, повышающие эффективность управления и определяющие развитие фирмы, укрепляющие позиции фирмы.

Разные фирмы обладают различным инновационным потенциалом. Он может быть высоким или низким. Низкий инновационный потенциал характеризует консерватизм управления, боязнь изменений, реформ, модернизации.

При высоком инновационном потенциале менеджмента в процессах управления поощряется инициатива организационных преобразований, ведется регулярная оценка эффективности управления, или мониторинг качества управления, функции исследования отдается явный приоритет, в коллективе царит атмосфера творчества, поиска, развития.

Почему так важен инновационный потенциал в современной экономике? В научно-технической и социально-экономической сферах наблюдаются тенденции ускорения развития, уплотнения времени, увеличения количества и разнообразия изменений, характеризующих условия функционирования фирмы. Управление должно поспевать за изменениями, реально происходящими в действительности. И фактором такого соответствия управления тем изменениям, которые происходят в экономической жизни, социальной обстановке, науке и технике, является инновационный потенциал управления.

Но инновационный потенциал – это возможность и способность к изменениям, которые еще надо реализовать.

Инновация – это не технология, это новая ценность. Особенность в том что, он ориентирован на создание новой ценности, на динамику развития. Можно в управлении следовать принципу «Больше и лучше». Это хороший принцип управления и хорошая стратегия. Она не исключает внимания к качеству, она предполагает изучение рынка, требует совершенствования продукта.

Инновация - нелинейный процесс. Она не проявляется в последовательном движении от одного успеха к другому. Она предполагает длительные этапы поиска и созревания идей.

Классификация инноваций делится по характеру направленности на: продуктовые и процессные. Процессные инновации бывают технологические и управленческие. Управленческие иногда разделяют на структурные и социальные.

Продуктовые инновации – новые продукты и услуги, реализуемые на предприятии впервые. Технологические инновации – запланированные изменения в процессе комбинирования факторов производства.

Структурные инновации – изменение в распределении задач между исполнителями и в соотношениях соподчиненности. Социальные инновации – изменения, касающиеся приема и увольнения

сотрудников, правил продвижения по службе, изменения системы стимулирования и т.д.

Классификация по функциональным областям деятельности: производство, сбыт, закупки, логистика, социальная сфера, финансы, персонал.

Можно сформулировать следующие принципы в реализации инновационного потенциала.

1. Инновационное предвидение. Внимание менеджера постоянно направлено на поиск новых идей, оценку их реальности и перспективности. Эта позиция не только пронизывает деятельность менеджера, но и господствует в деятельности всего персонала управления определяет социально-психологическую атмосферу работы.

2. Методология инновационного менеджмента должна включать постановку неординарных и сложных целей, быть ориентированной не на модификацию существующего положения (продукция, технология, организация, персонал и пр.), а на принципиально новые подходы и решения. Методология управления должна строиться на оценках вероятности конечного успеха, риска неудачи, необходимых усилий и ресурсов.

3. Инновационный менеджмент не может не быть стратегическим менеджментом, но он предполагает вполне определенные стратегии – инновационные. Их отличие заключается в том, что они учитывают особенности инновационного развития – длительный период созревания идеи, низкая отдача ресурсов на первоначальном этапе реализации инновационной стратегии, сложность обратной связи – от результата к усилиям и инвестициям, взаимодействие промежуточных и конечных целей, ритмы ожиданий.

4. Необходимость инновационной установки, без которой инновационный менеджмент оказывается невозможным. Всегда существует сопротивление изменениям, но оно может быть различным в зависимости от действующих установок. В традиционных организациях господствует скептическое отношение к непродуманным и «сумасшедшим» идеям. В новаторской организации главная установка на поощрение идей, создание условий для их проработки, осторожную оценку идей.

5. Ресурсная поддержка инноваций. Иногда менеджер полагает, что для разработки идеи необходима только увлеченность и потенциал знаний, способность и минимальные организационные условия. Разработку идеи надо финансировать, необходимы ресурсы. Вложение ресурсов в новые идеи – всегда рискованное дело, но риск – это нормальная характеристика инновационного менеджмента. Готовность к риску проявляется в выделении ресурсов на разработку и поддержку рискованных идей.

6. Инновационная организация деятельности предполагает разделение традиционного и инновационного управления. Они различаются исходными принципами организации. Традиционная организация строится на основе движения от существующего положения к результату, инновационная – напротив, от того, где мы хотим быть, к тому, что мы сейчас должны делать. В системе управления должны быть инновационные подразделения, управление которыми должно быть предельно децентрализовано и их работа освобождена от текущих дел.

Таким образом, инновации – это не только использование высоких технологий, но и инновации в сфере управленческих решений. Для реализации большинства стоящих перед предприятием задач необходима реорганизация системы управления предприятием на основе новых управленческих технологий. Предприятие, намеревающееся работать гибко, неизбежно приходит к необходимости использования инновационных подходов.

В инновационной деятельности, как и в любой иной, более 90% работы занимают простые рутинные операции: подготовка запроса, регистрация, заполнение и отправка анкет и различных паспортов, копирование материала, оформление рекламных листов и т.п. Возникает вопрос: а можно ли эту рутинную и повторяющуюся деятельность, во-первых, возложить на персонал невысокой квалификации и, во-вторых, превратить в конвейер, выделив и описав одни и те же операции?

В этой ситуации для эффективной реализации рыночных задач, стоящих перед предприятием, необходимо разработать систему управления инновационной деятельностью, основа которой – разбиение сложного процесса на простые компоненты на основе проектного подхода и выстраивание своеобразного управленческого «конвейера». Это дает целый ряд эффектов: работа из процесса превращается в целенаправленное движение, снижаются требования к квалификации персонала,

резко возрастает производительность труда, снижается количество ошибок. Для реализации такого подхода необходимо разработать эффективную организационную структуру, систему управления финансами, сформировать службу маркетинга, обеспечить документооборот, т.е. детально сформулировать правила работы предприятия, в основных чертах общие для всех компаний инновационной направленности. Для каждого конкретного случая понадобится лишь коррекция (в большинстве случаев - незначительная), «настройка» системы на конкретный бизнес. Менеджеры инновационной компании будут погружены в готовую среду, которая заставит их работать по единым правилам, обеспечит необходимые прозрачность и управляемость компании.

Таким образом, обеспечивается снижение требований к квалификации управленческого персонала. Можно провести некоторую аналогию с работой сборочного конвейера. Персонал очень низкой квалификации осуществляет сборку очень качественного изделия. Это стало возможным благодаря тому, что сложный процесс сборки разбит на простые элементы, доступные персоналу любой квалификации.

В подобной структуре оказывается затруднительно осуществлять убыточные проекты – экономическая эффективность каждого инновационного проекта рассчитывается и планируется, а результат затем сравнивается с плановыми показателями. Вот кстати почему, система не всегда пользуется популярностью у персонала – сразу вскрывается истинная результативность каждого сотрудника.

Внедрению эффективных управленческих технологий мешает отсутствие управленческой культуры, т.е., привычки руководства и персонала работать в жестко заданном временном, функциональном, информационном и прочем регламенте, т.е. отсутствие привычки «работать по правилам». Разработанные методики позволяют реализовать управление проектами даже в небольших компаниях, снизив издержки неквалифицированного управления.

Можно сделать следующий вывод: инновационное развитие предприятия необходимо точно также проектировать, как и любую систему. Необходимо не только определить задачи, стоящие перед предприятием, но и создать систему, обеспечивающую переход предприятия в это состояние, определить необходимые ресурсы, разработать бизнес-процессы инновационной деятельности. Только так можно рассчитывать на успех.

Литература

1. ФЗ «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике».
2. Постановление Правительства РФ «О концепции инновационной политики РФ на 1998-2000 гг.».
3. Аньшин В.М., Дагаев А.А. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2006.
4. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2004.
5. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
6. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Пер. с венг. – М.: Прогресс, 2003.

Резюме

В данной статье рассматриваются наиболее современные способы эффективного использования потенциала фирмы. Основными целями являются раскрытие и выявление наименее затратных и наиболее инновационных методов эффективного использования потенциала фирмы в условиях современного рынка Казахстана.

Түйін

Осы мақалада біз кәсіпорынның әлеуеттің ең тиімді тәсілдерін пайдалануды қарастырамыз. Негізгі мақсат ретінде Қазақстанның қазіргі нарығында фирманың әлеуетін тиімді пайдаланудың ең қымбат және инновациялық әдістерін анықтау мен ашу болып табылады.

Summary

In this article we consider the importance of the analysis of the effectiveness of large enterprises (on an example). The main goals are to disclose and identify the least expensive and most innovative methods of effective using of the firm's potential in the current market of Kazakhstan.



ИННОВАЦИОННО-ИНДУСТРИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Сегодняшними успехами в социально-экономическом развитии и привлечении иностранных инвестиций Республика Казахстан обязана таким базовым факторам конкурентоспособности, как обеспеченность природными ресурсами, благоприятная макроэкономическая среда и политическая стабильность. Однако в перспективе до 2020 года экономика страны может потерять конкурентоспособность и оказаться в «ловушке среднего дохода». Для сохранения высоких темпов экономического роста Казахстану потребуются реализовать структурные изменения в экономике, необходимые для перехода на новую стадию развития. В этой связи переход Казахстана на принципы инновационно-ориентированной экономики, а также реализация проектов Карты индустриализации страны должен соответствовать нынешним тенденциям развития мировой экономики. При этом к основным задачам инновационной индустриализации следует отнести консолидацию усилий бизнеса, государства и концентрация ресурсов страны на развитии приоритетных секторов экономики; формирование благоприятной бизнес-среды и инвестиционного климата; повышение интенсивности и производительности национальной экономики. В Концепции вхождения Казахстана в число 30 самых развитых стран мира были обозначены долгосрочные приоритеты социально-экономического развития страны. Президент в своем Послании «Казахстанский путь – 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» к народу в 2014 году определил основные задачи, которые необходимо для этого решить. Первым приоритетом обозначено усиление процессов инновационной индустриализации [1].

Задействование и активизация инновационно-индустриальной составляющей в общей системе реформаторских программ является актуальной проблемой на сегодняшний день. На протяжении последних десятилетий государство активно проводило курс на индустриализацию, диверсификацию, повышение конкурентоспособности национальной экономики. Целью практически всех государственных программ являлось обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности. Главной целью Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы являлась диверсификация и повышение конкурентоспособности экономики страны. Государством осуществлялся выбор приоритетных отраслей, в которые направлялись инвестиции и которым предоставлялись налоговые и иные льготы. Первая пятилетка ГПФИИР в рамках Карты индустриализации завершилась реализацией 770 из 1042 проектов на 3 трлн тенге частных инвестиций, создано 75 тыс. постоянных рабочих мест. Вклад проектов Карты в приросте ВВП в 2010 г. составил 0,5 процентных пункта (далее – п.п.) в 7,3% реального роста, в 2011 году – 1,7 п.п. в 7,5%, в 2012 г. – 1,3 п.п. в 5% и в 2013 г. составил 0,8 п.п. из 6% реального роста. Анализ показал, что многие запланированные к 2014 г. количественные индикаторы роста экономики были реально зафиксированы уже к началу и середине 2012 г. Так, ВВП, запланированный в 2014 г. на уровне 200 млрд долл. США, в 2012 г. уже достиг 197,4 млрд. Казахстан освоил производство 150 новых видов продукции. Это продукты машиностроения, фармацевтики, химической промышленности. В машиностроительной отрасли реализовано 14 инвестиционных проектов в рамках реализации Карты индустриализации на сумму 90 932 млн тенге, создано 3569 рабочих мест, реализованы проекты по производству химической продукции высоких переделов, а в металлургическом секторе в ходе реализации проектов освоено производство различных видов продукции.

В целом, обрабатывающий сектор медленно отвоевывает позиции у добывающего. В первой пятилетке обрабатывающее производство стало расти быстрее. Выпуск продукции обрабатывающей промышленности в реальном выражении вырос на 20%. В 5 раз увеличился объем иност-

ранных инвестиций в обрабатывающую промышленность. Однако структура экспорта сохранила сырьевую направленность: в 2010-2012 гг. доля несырьевого экспорта составляла около 27,4% и изменялась незначительно.

В результате под вопросом оказалась такая цель ГПФИИР как увеличение доли несырьевого экспорта Казахстана до 40%. Следовательно, необходимость диверсификации производства – актуальная задача для Казахстана, как и для всех стран, сильно зависимых от экспорта полезных ископаемых. Основным аргумент в пользу диверсификации экономики – это прямопропорциональная зависимость между собственными и перспективами долговременного роста. Развитие промышленности активизирует межотраслевые связи, стимулирует предпринимательство, создает предпосылки для увеличения торгового оборота с другими странами. Еще одним аргументом в пользу диверсификации для многих развивающихся стран является то, что рост объемов добывающего сектора в них часто не успевает за ростом населения. В такой ситуации неизбежно постепенное снижение уровня доходов на душу населения, что в долговременной перспективе создает угрозу для социальной стабильности в государстве [2].

На настоящий момент Казахстан позиционирует тип развития своей экономики как кластерный. Именно поэтому в Государственной программе индустриально- инновационного развития на 2015-2019 гг. (ГПИИР-2) в рамках данного подхода предусматривается поддержка инициатив территориальных кластеров на конкурсной основе путем применения налоговых, таможенных льгот и обеспечение объектами инфраструктуры. Карта индустриализации в настоящий момент проходит процесс актуализации с учетом новых приоритетных отраслей второй пятилетки ГПИИР-2, в которую не войдут проекты в отраслях АПК, туризма, энергетики, фармацевтической, легкой промышленности, а также транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры. В общей сложности на реализацию ГПИИР-2 в 2015 г. запланировано 200,7 млрд тенге, 54,7 млрд тенге из которых выделяются из Республиканского бюджета и 146 млрд тенге – из Национального фонда РК. Значительная часть средств из Нацфонда РК выделяется на строительство инфраструктуры специальных экономических зон «Хоргос-Восточные ворота» и «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» – 81 млрд тенге, остальная часть идет на кредитование инвестиционных проектов в приоритетных секторах обрабатывающей промышленности. Следует отметить, что в Казахстане диверсификация имеет свою специфику [3].

В условиях повышенной рискованности на первый план выходит проблема привлечения инвестиций, являющихся основным двигателем диверсификации компаний. Поэтому лучшим способом повышения прибыльности компании является избавление от непрофильных активов (продажа в различных формах, полное расформирование или передача в залог с последующей утратой) дочерних структур, чья деятельность находится вне стратегических направлений развития материнской компании. В результате, чем меньше компания, равно как и целая отрасль, нуждается в привлеченных средствах, тем успешнее проходит и шире распространяется диверсификация.

Сегодня основой всей работы по инновационной индустриализации Казахстана должно стать создание системы управления технологическим развитием с учетом лучшего мирового опыта и при тесном взаимодействии с частными отечественными и иностранными инвесторами. Для этого необходимо обеспечить создание системы координации всей научно-технологической политики страны. Для чего это нужно? Во-первых, без поддержки и развития отечественной прикладной науки говорить о качественном прорыве и успешном индустриальном развитии невозможно. Технологическое лидерство – залог конкурентоспособности экономики страны. Во-вторых, Казахстан должен иметь высококвалифицированные трудовые ресурсы. Именно умелый и квалифицированный труд казахстанцев сделает намеченные планы реальными и осуществимыми. Выступая на общенациональном телемосте «Новая индустриализация Казахстана: результаты 2014 г. и первой пятилетки», Глава государства обратил внимание, что «индустриализация уже приносит системную отдачу. По сути, складывается новая модель производственных и социально-трудовых отношений, адекватная запросам XXI века. Нами сделан решительный шаг по изменению структуры всей экономики. Диверсификация в Казахстане началась уже не на словах, а на деле. Мы добились того, что темпы роста объемов обрабатывающей промышленности стали гораздо выше, чем в

традиционных добывающих отраслях». При этом целесообразно использование таких механизмов взаимодействия как разработка и реализация совместных инвестиционных проектов и программ, содействие предпринимательским структурам в установлении и укреплении производственных взаимосвязей, производственная кооперация, внутрирегиональная специализация.

Литература

1. Агентство РК по статистике инновационно-индустриальное развитие в Республике Казахстан в 2014 г. Stat.kz.
2. Аналитическая справка о состоянии инновационной деятельности на промышленных предприятиях Казахстана: матер. межд. форума Инновационные технологии и системы [Электрон. ресурс].
3. Государственная программа индустриально-инновационного развития на 2015-2019 гг.

Резюме

В статье рассматриваются основные аспекты инновационно-индустриального развития Казахстана, проводится оценка эффективности использования основных средств, создание системы управления технологическим развитием с учетом лучшего мирового опыта и при тесном взаимодействии с частными отечественными и иностранными инвесторами.

Түйін

Мақалада Қазақстанның инновациялық және индустриалды дамуының негізгі аспектілері қарастырылып, негізгі құралдарды пайдаланудың тиімділігін бағалайды, ең үздік әлемдік тәжірибені ескере отырып, жеке отандық және шетелдік инвесторлармен тығыз ынтымақтастықта технологиялық дамудың басқару жүйесін жасайды.

Summary

The article examines the main aspects of the innovative and industrial development of Kazakhstan, assesses the efficiency of using fixed assets, creates a management system for technological development, taking into account the best world experience and in close cooperation with private domestic and foreign investors.



ӘОЖ. 658.5.011

Бұхарбаева Ж.Е., «Экономика» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Бақтымбет Ә.С., э.ғ.к., м.а. профессор

ҚазЭҚХСУ

НАҚТЫ СЕКТОРДЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУ ҚАРҚЫНЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Еліміздің экономикасының тұжырымы жаңа экономикалық даму сатысына көшуіне байланысты нақты секторсыз жүзеге асуы мүкін емес. Жалпы осы экономиканың нақты секторларына өндірістік материалдар және сонымен қатар өндіріс аясындағы материалдық емес байлық нысандарымен қызмет кіреді. Ғылыми – техникалық дамудың нәтижесінде және қызмет саласында өндіріс саласы арасындағы ара қатынастардың қалыптасуы жағдайында жоғарғы деңгейге көтеріле бастады.

Экономикалық нақты секторы реформалық экономикалық қарым-қатынас жүйесінде жұмыс істейді, нарықтық күштің қозғалысын бұрмалау соңында көптеген төменгі қаржылық жауапкершіліктер, тосқауылдар, монополистік және картельді келісім, эксклюзивті, жұмыс капиталының жетіспеушілігі және меншікті жақсы қарым-қатынастың қалыптасуы. Кәсіпорынның маңызды бөлімі нақты банкроттық жағдайда болады, экономикада жақсарту және жекеменшік басталымдардың дамуына төлемеуді азайтады. Көптеген кәсіпорындар технологиялық дайын емес және бәсекеге қабілетсіз [1].

Нарықтық экономика монополизм билігін төмендетіп, бәсекенің дамуына бағытталған қоғамдық өндіріс құрылымының өзгеруін талап етеді.

Әлемдік тәжірибие көрсеткендей, бұл мәселені кәсіпкерліктің дамуынсыз шешуге болмайтын-

дығын анықтап отыр. Шағын экономика кәсіпорындары үстемдік етіп отырған қоғамдық – саяси құрылымға тәуелсіз экономикада маңызды роль атқарады және нарықтық жүйенің объективті элементі болып табылады.

Кәсіпкерлік қызмет жоғарғы қарқынмен дамығанда елеулі нәтижелерді иемденеді. Ол кез келген уақытта кез келген салада өз қызметін бастап кете алады. Кәсіпкерліксіз еш экономикада өнім мен қызметтер өндірілмейді. Сонымен қатар, кәсіпкерлікпен айналысатын адамдардың әлауқатының жақсаруына себепші ғана болып қоймай, оларды рухани түрде байытады.

Кәсіпкерлік туралы алғаш рет жазбаша мәліметтер 4000 жыл бұрын кездескен. Бұл жазбада, банкирлердің ақшаны пайыздық түрде қарызға беруі сипатталған. Осы уақыттан бастап кәсіпкерлер, тұтынушыларға өнім мен қызметті ұсыну бойынша қаншама уақыттарын жұмсаған.

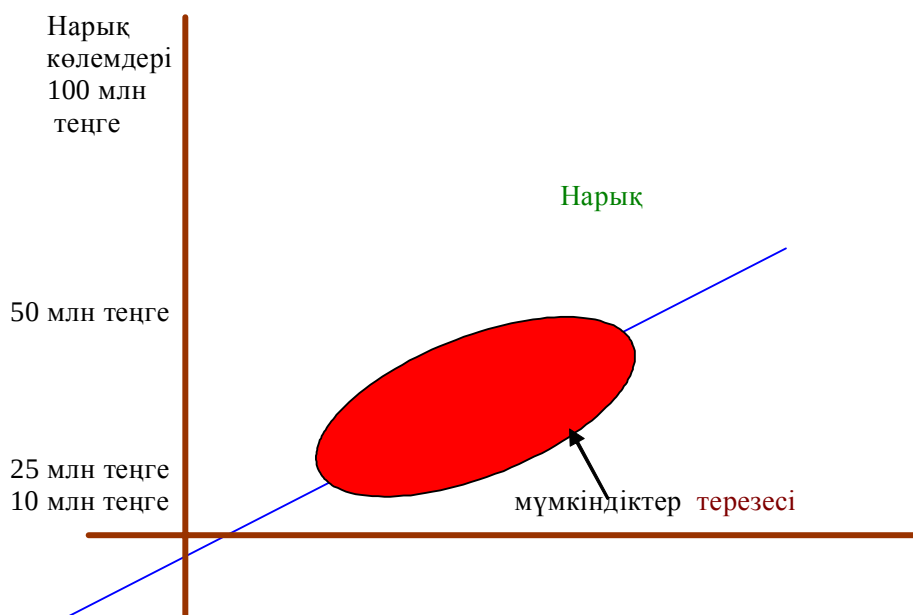
Бизнеске қатысты Хаммурапи келесідей нақыл ереже қалдырған.

«Егерде шарап сатушының үйінде қылмыскерлермен зұлымдық дайындалып жатса, ал сол шарап сатушы кәсіпкер оларды хан сарайына жетектеп әкелмесе, ол өлім жазасына кесілсін».

«Егерде құрылысшының тұрғызғын үйі кінәратсыз болмай, сол тұрғызған үйі қирап, ондағы адамдардың өліміне себепші болса, онда сол құрылысшы өлім жазасына кесілуі қажет».

Кез келген кәсіпорынның жұмыс істеуі нақты уақыт тәртібінде жүзеге асуда, сондықтан уақыт факторы жиі-жиі сындарлы мәнге ие. Кәсіпорынның тиімді және өрнекті түрде жұмыс істейтін уақыт аралығы шетелдік тәжірибеде «мүмкіндіктер терезесі» («Window of opportunity») деп аталады. Кез келген кәсіпкер үшін «мүмкіндіктер терезесінің» ашақ болуы немесе неғұрлым көбірек ашық болуы өте маңызды.

Төмендегі суретте қазіргі таңдағы нарыққа арналған «мүмкіндіктер терезесі» көрсетілген, ол жерде тауарды өткізу нарығын кеңейту шамасына қарай «мүмкіндік терезесі»-нің де үлкейетіндігін көруге болады және уақыт бойынша 5-тен 15 жыл-ға дейінгі аралыққа сәйкес келеді. Бұл аралықтың соңына қарай «мүмкіндік терезесі» жабыла бастайды, бұл нарықтың осы уақытқа дейін молықтырылғанын білдіреді. Қисық сызық нарықтың тез өсуін бейнелейді, бұл бағдарламалық қамтамасыз ету, биотехнология және жаңашыл телекоммуникация салалары үшін үйреншікті. Дегенмен айтарлықтай өсім болмайтындықтан тиісті мөлшерден аз болады. Осылайша жаңа кәсіпорынды бастар алдында «мүмкіндіктер терезесі» қанша уақыт бойы ашық тұратындығын білу өте маңызды. Сала мен нарықтың келешектегі дамуын болжау үшін егжей-тегжейлі талдау жасау қажет. Кәсіпорын қызметінің тиімділігіне баға беруін талдау негіздеріне толығырақ тоқталатын болсақ, төмендегі сызбаға назар аударайық (сурет).



Сурет. Бизнес үшін мүмкіндіктер терезесі

Кез келген кәсіпкер осындай талдау жүргізуі қажет, себебі бұл кәсіпорынға келешекте тиімділігі жағынан баға беруге мүмкіндік береді. Кәсіпорынның әлеуетінің жоғарлығы оң табысқа жетуге мүмкіндік береді, ал кәсіпорынның әлеуетінің төмен болуы қандай да бір бизнес-идеядан алдын ала бас тарту арқылы фатальды сәтсіздікке ұшыраудан құтылуға мүмкіндік береді. Кейде кәсіпорындар кейбір критерийлер бойынша тиімділігі жоғары кәсіпорындарға сай келмесе де, бірақ сындарлы факторларды жақсы жағынан қарай өзгерту мақсатында оларға аса көп көңіл аудару шартымен құрылуы мүмкін. Қазіргі заман кәсіпорындарының анағұрлым жоғары тиімділікке қол жеткізулері үшін қандай критерийлерге жауап берулері қажет екендігін толығырақ қарасиырайық. Мұндай талдау жасаудың негізі ретінде Джефри Тиммонсонның «Жаңа кәсіпорын құру» атты кітабында ұсынылған тәсілді алайық. Сонымен жоғарыда қарастырылған критерийлер құрылатын шағын фирманың келешекте сәтсіздік пен шығынға ұшырамауы мақсатымен оны бағалау үшін ұсынылады. Әрбір идея тиімділігі жоғары кәсіпорын критерийлеріне сәйкес келу тұрғысынан бағалануы қажет. Егер қарастырылып жатқан идея ұсынылған тиімділігі жоғары кәсіпорын критерийлеріне сәйкес келмейтін болса, кәсіпкер мен оның командасы одан алдын-ала бас тартуға міндетті, себебі көрсетілген кезеңде оны іске асыру үшін қолайлы мүмкіндіктер жоқ. Идеяны таңдап, бизнесті құруға шешім қабалдағаннан кейін кәсіпкер оның ұйымдық-құқықтық нысанын анықтауы шарт [2].

Дамыған нарықтық экономикасы бар елдердегі және нарықтық реформа жолына енді түскен біздің республикамыздағы шағын кәсіпкерліктің ұйымдық нысандарының дамуын таңдай отырып, біздегі бизнестің ұйымдық нысандарының шетелдегілерге жақындау тенденциясын байқауға болады. Сонымен бірге басқа да айырмашылықтар бар, бұл заңды түрде біздің экономикамыздың дамуындағы өтпелі кезеңмен түсіндіріледі. Бұл бөлімде шетелдік тәжірибенің жақсысын пайдалану мүмкіндігін анықтап, оны Қазақстандағы кәсіпкерлікті дамытуға қолдану мақсатында АҚШ пен Қазақстандағы бизнес дамуының ұйымдық нысандарының салыстырмалы талдауын жүргізге отырып қалыптастыруға болады. Шетелдік тәжірибеде, атап айтқанда АҚШ-та бизнестің келесі негізгі 4 нысанын айырады: жеке кәсіпкерлік, серіктестік, корпорация және S – корпорация.

Бүгінде жеке кәсіпкерлік бизнесті ұйымдастырудың ең көп тараған түрі болып табылады. Бұл қызмет әсіресе заңды тұлға ретінде құрылмай-ақ, сатып алынған патент негізінде жұмыс істеу мүмкіндігінің арқасында жандана түсті. Мұндай патент бір мезгілде алу туралы куәлік және кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру құқығын беретін лицензия болып табылады. Шет елдегідей біздің жеке кәсіпкеріміз де өз кәсіпорнының қызметі үшін жауапкершілігі шексіз болып отырады. Заңды түрде бұл жеке кәсіпкердің тіркеуге алыну кезінде заңды тұлға ретінде саналуынан көрініс табады, яғни жеке мешік бизнеске таратылған меншіктен заңды түрде бөлектендірілмейді. Бұл өз кезінде несие талаптары ұсынылған кезде кәсіпкердің барлық дүние-мүлкі, мүмкін болатын шығандардың астында қалатындығын білдіреді. Сондықтан кәсіпкерліктің мұндай түрі тек тәуекел деңгейі өте төмен болатын салаларда ғана ұсынылуы мүмкін.

Серіктестік – бұл пайда табу мақсатында 2 не одан да көп қатынасушылардың арасындағы кәсіпорын құру келісімі, сонымен қатар қатысушы ретінде тек жекелеген тұлғалар ғана емес, ұйымдар да бола алады. Серіктестік – жауапкершілігі шектеулі, сондай-ақ жауапкершілігі шектелмеген болып құрылуы мүмкін. Жауапкершілігі шектелмеген серіктестіктің жеке кәсіпкерліктен негізгі айырмашылығы – бірден көп қатысушының болуы.

Біріккен кәсіпорындар – бізде де, шетелде де бизнесті ұйымдастыруды тарихи ең кең тараған түрі болып табылады. Бізде бұл түсінік үлкен дәрежеде шетел капиталымен біріккен кәсіпорын ретінде ассоцияцияланады. Шындығына келгенде ұйымдастырудың бұл түрі міндетті түрде шетел капиталын тартуды ұйғармайды. Мұндай компанияда басқару ісі компания мүшелері сайлайтын директорлары тарапынан жүзеге асырылады. Компанияның қызметі барлықтарының бірге қарастыратын объектісі болып табылмайды және ашық түрде акцияға жазылу жоқ, осы мағынада бұл кәсіпорындар біздегі жабық акционерлік қоғамдармен бірдей болып келеді. Корпорациялар сияқты біріккен кәсіпорындарға да 2 рет салық салынады, ал олардың шектеулі жауапкершілікке қатысты жай корпорациялардағыдай артықшылықтарға ие емес екендіктерін ескерсек, ұйымдастырудың бұл түрі тқмен деңгейде болып келеді. Алайда келтірілген мысалдан бірте-бірте корпорация түріндегі ең көп дамыған бизнесті ұйымдастыру түріне айналатын эволюциясын көруге болады.

Қазақстанда біріккен бизнес тарихи түрде кооперативтерден жасалды. Алғашқы рет бұл қозғалысқа 1988 ж. 26 мамырда шыққан «КСРО - дағы кооперация туралы» заң кең жол ашып берді. Бірақ бұған жалпы қоғам көзқарасын терістігі мен регламенттердің шектен тыс, болуынан және жеке меншіктің жоқтығынан ол тиісті насихатқа ие бола алмады. Қазіргі уақытта кооперативтердің қызметі Қазақстан Республикасы Президентінің 1996 жылы 15 шілдеде түзетулер енгізілген 1995 жылдың 5 қазанындағы «Өндірістік кооператив туралы» жарлығымен реттеледі.

Қазақстан Республикасы Президентінің жыл сайынғы жолдауларында аса дамыған әлемнің 50 елдің қатарына қосылуы мен бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету стратегиялық курсы жариялауы алдында жүргізілген реформалармен анықталған еді. «Тіршілік ету мәселесін» шешіп және экономикалық өсімінің тұрақты деңгейіне жеткендіктен Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету мен қоғам өмірінің сапасын көтеру міндеті толықтай негізді түрде келіп отыр. Елге әлемдік нарықтың талаптары тұрғысынан қарау тиісті аймақтық дамыту бағдарламаларын әзірлеуді міндеттейді. Бұл ғылым, білімді де, экономиканы да әлеуметтік қызметті де дамытуға қатысты. Әсіресе шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау бағдарламасы ерекше орын алады.

Алдыңғы көрсеткіштерге қарағанда еңбекке жарамды адамдардың 9-12% шағын және орта кәсіпкерлікпен айналысуы тиіс. Кәсіпкерлікті қолдауға және бәсекеге қабілеттілікті арттыру мақсатында барлық қолда бар-қаржылық, материалдық ресурстардың жан-жақты мобилизациялануы қажет [3].

Сонымен мақаламызды қорытындылай келе келесідей түйіндеуге болады, яғни кәсіпкерліктің қарқынды дамуы экономиканы өркендетеді, мемлекеттік қазынаны қалыптастырады. Сондықтан да жеке сектордың мүдделері мемлекеттің мүдделерімен ұштасуы керек. Отандық шағын және орта кәсіпкерлікті басқаруға жүйелік көзқарас қалыптасқанда ғана ұлттық экономиканың мемлекет тарапынан қолдаудың өз нәтижелерін берері анық.

Әдебиеттер

1. Долинская М.Г. Управление качеством продукции и маркетинг. – М.: ВНИИСтандартизации, 2011.
2. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / Пер. с англ. – М., 2010.
3. Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха: маркетинг. – М.: Международные отношения, 2012.

Түйін

Еліміздің экономикасының тұжырымы жаңа экономикалық даму сатысына көшуіне байланысты нақты секторсыз жүзеге асуы мүкін емес.

Резюме

В статье рассмотрены проблемные аспекты реального сектора экономики и пути решения.

Summary

The article deals with the problematic aspects of the real economy and solutions.



УДК: 338.12

*Данияров К.Б., магистрант специальности «Экономика»
Научный руководитель: Рахимбекова А.Е., PhD, и.о. доцента
КазУЭФМТ*

РЫЧАГИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Конкуренция (от лат. *сталкиваться*) – это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Конкуренция – состязательная работа между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки

сбыта, источники сырья и одновременно весьма действенный механизм стихийного регулирования пропорций общественного производства. Она порождается объективными условиями: хозяйственной обособленностью каждого производителя, его зависимостью от конъюнктуры рынка, противоборством с другими товаровладельцами в борьбе за покупательский спрос [1].

Конкуренция – процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства, либо в естественных условиях, которая является движущей силой развития субъектов и объектов управления, общества в целом [2].

Конкуренция – борьба за более выгодные условия производства и сбыта товаров. В экономике говорят о деловой конкуренции хозяйствующих субъектов, каждый из которых своими действиями ограничивает возможность конкурента односторонне воздействовать на условия обращения товаров на рынке, т.е. о степени зависимости рыночных условий от поведения отдельных участников рынка [3].

С экономической точки зрения, конкуренция рассматривается в 3 основных аспектах:

- как степень состязательности на рынке;
- как саморегулирующий элемент рыночного механизма;
- как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка.

Исторически конкуренция возникла в условиях простого товарного производства. Каждый мелкий производитель в процессе конкуренции стремился создать для себя наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров в ущерб остальным участникам рыночного обмена. По мере усиления зависимости мелких товаропроизводителей от рынка и рыночных колебаний цен на производимые ими товары и обостряется конкурентная борьба. Появляется возможность укрепления хозяйства, применения наемных работников, эксплуатации их труда, возникает капиталистическая конкуренция. В современных условиях конкуренция также выступает как важное средство развития производства и существует в различных формах.

Понятие конкуренции настолько многозначно, что оно не охватывается каким-либо универсальным определением. Это и способ хозяйствования, и такой способ существования капитала, когда один капитал соперничает с другим капиталом. В конкуренции усматривается как главная сущностная черта, свойство товарного производства, так и способ развития. Кроме того, конкуренция выступает в роли стихийного регулятора общественного производства [4].

Следствием конкуренции является, с одной стороны, обострение производственных и рыночных отношений, а с другой – повышение эффективности хозяйственной деятельности, ускорение НТП.

Конкуренция относится к неконтролируемым факторам, которые воздействуют на деятельность организации, которые не могут управляться организацией.

Рассматривая конкуренцию необходимо показать ее как позитивные стороны, так и негативные.

Конкуренция имеет большое значение в экономической жизни общества. Она способствует развитию производства и повышению его эффективности. Благодаря конкуренции создаются огромное разнообразие товаров и услуг и богатые возможности выбора для потребителей. Конкуренция создает условия по оптимальному использованию достижений научно-технического прогресса в области изготовления новых видов товаров, вызывает необходимость гибко реагировать на изменения в производстве и реализации товаров, нацеливает производителей на повышение качества товаров, обеспечивает свободу выбора и действий продавцов и покупателей. Конкуренция стимулирует деятельность субъектов рыночных отношений. Через конкуренцию товаропроизводители контролируют друг друга. Их борьба за потребителя приводит к снижению цен, уменьшению издержек производства, улучшению качества продукции, усилению научно-технического прогресса [5].

В то же время конкуренция имеет и негативные стороны. Она обостряет противоречия экономических интересов, чрезвычайно усиливает экономическую дифференциацию в обществе, обуславливает рост непроизводительных издержек, побуждает создание монополий.

Конкуренция отрицательно сказывается на защите окружающей среды, не стимулирует развитие производства товаров и услуг коллективного пользования (дороги, общественный транспорт), сохранение невозпроизводимых ресурсов (лес, дикие животные, полезные ископаемые). С конку-

ренцией связываются также такие явления, как ухудшение материального положения определенной части населения, безработица, социальная несправедливость. Противоборство агентов рынка усиливает их социально-экономическое расслоение.

Конкуренция представляет собой эффективно действующий механизм соревнования на рынке. Она действует как принудительная сила, заставляя предпринимателей бороться за увеличение прибыли на капитал путем поиска новых форм и методов производства, использования новейших технологий, новых способов организации и управления.

Нельзя не заметить, что функции конкуренции и функции рынка во многом совпадают. И это вполне объяснимо: ведь конкуренция выражает суть рынка и рыночной экономики.

Прогрессивное действие функций и успех в конкурентной борьбе обеспечиваются взаимодействием целой системы факторов. Наиболее важная и четкая система факторов в конкуренции рассмотрена американским исследователем М. Портером. Обобщение опыта развития мировой рыночной экономики позволило автору выделить несколько основных факторов, определяющих экономический успех в рыночной конкуренции [6].

Во-первых, это наличие факторных условий, необходимых для поддержания конкуренции в данной отрасли: достаточный капитал, развитая инфраструктура, квалифицированные кадры, технология, информация и др.

Принципиальное значение здесь имеет не статичное наличие или отсутствие тех или иных факторов производства или простой их набор, а характер и темп их формирования, эффективность использования. Большое значение также имеют не столько базовые факторы (транспорт, рабочая сила, основные фонды), сколько наиболее современные и специализированные: особая квалификация, научный потенциал, достижения в определенной деятельности. Необходимо не просто иметь преимущество в факторах производства, но и постоянно поддерживать и улучшать их высокий стандарт.

Во-вторых, условия внутреннего спроса: объем, структура спроса, уровень благосостояния, возможности его увеличения (рост доходов, изменение структуры потребностей, интернационализация спроса и др.). При этом выигрывают те страны, в которых внутренний спрос дает более четкую картину для действия не зарубежных фирм, а своих, создавая им дополнительные возможности для достижения успеха в конкуренции и затрудняя успех инофирмам.

В-третьих, смежные и обслуживающие отрасли. Каждая из них должна быть сама конкурентоспособной и в системе с основными отраслями способствовать успеху в конкуренции. Например, химия и производство чернил в Германии; обработка кожи и производство обуви в Италии; электронно-измерительная техника и медицинская аппаратура в США и т.д.

В-четвертых, стратегия и структура фирм, а также характер конкуренции между ними. Основной субъект конкуренции в рыночной экономике – фирма. Здесь важен учет исторических, национальных особенностей отношений собственности, организации и управления, предпринимательской культуры.

В-пятых, роль случая, неожиданно открывшийся шанс. Здесь действует определенная закономерность: лучше всего используют неожиданно подвернувшуюся возможность для выигрыша в конкурентной борьбе те фирмы и страны, которые располагают наиболее благоприятной системой изложенных здесь четырех факторов, обеспечивающих успех в конкуренции.

В-шестых, государство играет в конкуренции вспомогательную роль. Как бы хороша ни была государственная политика, она не обеспечивает успеха, если служит единственным источником конкурентоспособности. Успешной роль государства в конкурентной борьбе становится тогда, когда существуют другие предпосылки успеха, а государство усиливает их значение.

Все эти факторы составляют систему, критический анализ которой позволяет понять причины лидерства в конкуренции одних и причины неудач – других.

Во всех странах применяются ценовые методы конкурентной борьбы. К ним относятся применение монопольно высоких и монопольно низких цен, метод ценовой дискриминации (разные цены в разных местностях, демпинговые, бросовые цены).

Появляются и методы неценовой конкурентной борьбы. Эти методы в основном подразделяются на две группы: конкуренция по продукту и конкуренция по условиям продаж [7].

Конкуренция по продукту – стремление захватить часть отраслевого рынка конкурента путем выпуска продукции нового ассортимента и качества при сохранении примерно одной и той же цены.

Конкуренция по условиям продаж – использование многочисленных средств для привлечения покупателей к товарам. Эта конкуренция включает рекламу, услуги по сервисному обслуживанию, льготы при покупке для постоянных покупателей.

Особыми методами неценовой конкуренции являются продажа товаров в рассрочку и лизинг. Последний означает пользование средствами производства вместо приобретения их в собственность, т.е. долгосрочная аренда матиц и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения. В отличие от классической аренды взаимоотношения сторон при лизинге строятся на условиях договора купли-продажи.

Превращение прибыли в среднюю прибыль приводит к тому, что товары продаются не по стоимости, а по цене производства, которая состоит из издержек производства и средней прибыли на авансированный капитал.

То, как долго можно удерживать конкурентное преимущество, зависит от трех факторов. Первый определяется тем, каков источник преимущества. Преимущества низкого ранга, такие, как дешевая рабочая сила или сырье, довольно легко могут получить и конкуренты. Они могут скопировать эти преимущества, найдя другой источник дешевой рабочей силы или сырья, или же свести их на нет, выпуская свою продукцию, или черпая свои ресурсы там же, где и лидер [8].

Преимущества более низкого порядка (патентованная технология, дифференциация на основе уникальных товаров или услуг, репутация фирмы, основанная на усиленной маркетинговой деятельности) можно удерживать более длительное время. Преимущества лишь на уровне издержек, как правило, не так стойки, как на основе дифференциации. Одна из причин этого заключается в том, что любой новый источник снижения затрат, как бы прост он ни был, может резко лишить фирму преимущества по части расходов. Так, если рабочая сила дешева, можно обойти фирму с гораздо более высокой производительностью труда, в то время как в случае с дифференциацией, чтобы обойти конкурентов нужно обычно предлагать такой же набор товаров если не больший. Кроме того, преимущества на основе только затрат более уязвимы еще и потому, что появление новых товаров или другой фирмы дифференциации могут уничтожить преимущество, полученное при производстве старых товаров.

Главная задача – неустанно улучшать показатели фирмы, чтобы усилить имеющиеся преимущества. Например, более эффективно эксплуатировать произведенные мощности или организовывать более гибкое обслуживание клиентов. Тогда конкурентам будет еще труднее обойти ее, ведь для этого им потребуется срочно улучшить собственные показатели, на что у них просто может не хватить сил. Тем не менее, в конечном счете, для того, чтобы удержать конкурентное преимущество, необходимо расширить набор его источников и совершенствовать их, переходить к преимуществам более высокого порядка которые дольше сохраняются [9].

Литература

1. Бородин К.Г. Конкурентоспособность в рыночной экономике. – Теис, 2005. – 125 с.
2. Быков В.А., Философова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность. – Юнити, 2007. – 271 с.
3. Волков О.И., Девяткин О.В. Экономика предприятия (фирмы). – Инфра-М, 2007. – 600 с.
4. Гордон Я. Целевая конкуренция: Вершина, 2006. – 368 с.
5. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. – Инфра-М, 2008. – 496 с.
6. Захаров С.В., Сербиновский Б.Ю., Павленко В.И. Маркетинг. – Феникс, 2007. – 318 с.
7. Иванов Л. Книга директора по маркетингу. – Питер, 2008. – 208 с.
8. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия. – Феникс, 2008. – 298 с.
9. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. – Высшее, 2007. – 390 с.

Резюме

В статье рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях рыночных отношений. На конкурентоспособность продукции влияют многие факторы, и все их необходимо учитывать при решении проблемы повышения эффективности работы предприятий. В условиях равновесия на рынке

или превышения предложения над спросом главным фактором конкурентоспособности продукции становится ее качество.

Түйін

Мақалада нарықтық қатынастар жағдайында кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселелері қаралды. Өнімдердің бәсекеге қабілеттілігіне көптеген факторлар ықпал етеді және олардың барлығы кәсіпорындардың тиімділігін арттыру мәселесін шешуде ескерілуі керек. Нарықтағы тепе-теңдік жағдайында немесе сұраныстан асып кету жағдайында өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің басты факторы оның сапасы болып табылады.

Summary

In the article the questions of increase of competitiveness of the enterprise in the conditions of market relations are considered. The competitiveness of products is influenced by many factors, and all of them must be taken into account when solving the problem of increasing the efficiency of enterprises. In conditions of equilibrium in the market or exceeding supply over demand, the main factor in the competitiveness of products is its quality.



УДК 347.7

Дәрібаева Л.М., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: Галиева А.Х., д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В РАЗРЕШЕНИИ ПРАКТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Ведущие мировые информационно-телекоммуникационные операторы и производители телекоммуникационных систем будут во многом определять климат на мировом рынке телекоммуникаций и в условиях глобализации и либерализации играть ощутимую конкурентную либо партнерскую роль на локальных рынках. Основопологающим фактором развития рынка информационно-телекоммуникационных услуг является платежеспособный спрос потребителей, который главным образом зависит от состояния экономики страны.

Информационно-телекоммуникационный рынок Республики Казахстан как часть общемирового телекоммуникационного комплекса будет развиваться под влиянием доминирующих тенденций: активного развития услуг подвижной связи, спутникового, кабельного телевидения, конвергированных решений по передаче голоса и данных на основе пакетных технологий. Интернета, а также перехода к распространению традиционных сетей на основе решений сети нового поколения.

Регулирование естественных монополий в телекоммуникационной сфере (практика Запада): принципиальные схемы и национальные модели

Германская модель. Естественный монополизм в области телекоммуникаций свойственен Германии «изначально». При введении новых медиа-систем, в том числе и телекоммуникационных, германские практики шли следующим путем. Предоставление новых телекоммуникационных услуг рассредоточивалось между тремя основными компаниями: «Дойче телеком», «Бертельсманн» и «Компьюсерв». Если «Дойче телеком» и «Бертельсманн» представляли собой германские национальные экономические образования, то «Компьюсерв» являлся лишь европейским отделением крупнейшего (на тот момент) американского Интернет-провайдера.

Технический потенциал Германии на тот момент наиболее удовлетворял требованиям, предъявляемым со стороны крупнейшего американского провайдера – как техническим, так и экономическим. Телекоммуникационная инфраструктура Германии была достаточно хорошо развита, а кроме того можно было надеяться на привлечение дополнительных бюджетных капиталовложений, поскольку Германии, как европейской стране, было выгодно наладить контакт с США, а опыт

развития телекоммуникационных сетей и проведения телекоммуникационной политики у США был больше, чем у Европы в целом и у Германии в частности [1].

Развитие телекоммуникационной инфраструктуры Германии осуществлялось, в основном, благодаря деятельности двух крупных концернов – «Дойче телеком» и «Бертельсманн». К середине 90-х гг. у «Бертельсманн» возник значимый альянс с концерном «Америка онлайн», на который работниками телекоммуникационной сферы возлагались весьма большие надежды. В такой ситуации, где с одной стороны действовала исконно германская компания «Дойче телеком», а с другой стороны – крупные информационно-экономические концерны в союзе с европейскими и американскими партнерами, «Компьюсерв» сыграл роль так называемой «третьей силы», некоего «доброго странника», который благодаря экономико-социальному «альтруизму» решил действовать в рамках иностранного телекоммуникационного рынка с целью развития европейской телекоммуникационной инфраструктуры.

В данной ситуации говорить о каком-либо монополизме смысла нет – все четыре компании действовали на приблизительно равных основаниях. Создавалась определенная конкурентная среда, однако по-настоящему конкурировать мог только весьма ограниченный круг субъектов – те же самые четыре компании. Новые субъекты не могли войти на рынок на равных основаниях с этими субъектами по целому ряду причин, предопределяющими из которых являлись: отсутствие технических возможностей и потенциала их развития, отсутствие целенаправленного финансирования за счет бюджетных отчислений, отсутствие связи с «внешним миром», то есть развитыми телекоммуникационными системами США. У всех четырех субъектов, за исключением «Бурды», такие возможности были. «Бурда» же действовала за счет общеевропейского телекоммуникационного потенциала, который был сконцентрирован в рамках «Юэроуп онлайн» [2].

Поэтому закономерно выглядит последовавшее за этим стремление каждой компании достичь лидирующего положения на телекоммуникационном рынке. Добиться этого, по сути дела, можно было двумя способами – либо заключением альянса с государственными структурами, что, в принципе, допускали «Дойче телеком» и «Бертельсманн», либо путем повышения технического и технологического потенциала.

Именно по такому пути пошла компания «Дойче телеком». С конца 1980-х гг. данная компания использует в своей деятельности протокол передачи данных ISDN, что привело, с одной стороны, к изменению экономической политики компании, а с другой стороны – к изменению структуры государственного участия в делах компании.

С 1 января 1998 г. была начата «либерализация телекоммуникационного сектора Европы», однако, Германия в области либерализации экономики в телекоммуникационном секторе по-прежнему занимает ведущее положение. И прежде всего это относится к деятельности «Дойче телеком», а конкретнее – к изменению доли государственного и «третьестороннего» участия в делах данной компании. В 1996 г. была начата частичная приватизация «Дойче телекома». 26% акций компании было продано, что принесло государственной казне весьма значительную прибыль – около 12 млрд долларов.

До недавнего времени можно было считать «Дойче телеком» естественным монополистом в телекоммуникационной сфере, однако, после проведения приватизационных мероприятий, она перестала таковой являться. Теперь можно говорить лишь о приоритетном положении «Дойче телеком» на определенном участке телекоммуникационного рынка – в области предоставления телекоммуникационных услуг, использующих протокол ISDN. Таким образом, схема деятельности может быть представлена следующим образом: монополист «разделяет» естественно-экономическим путем свои полномочия с целым рядом других компаний, а сосредоточение какой-то одной телекоммуникационной операции «в руках» одной компании моментально пресекается государством в целях либерализации телекоммуникационного рынка. Тем самым становится возможным непосредственное участие государственных органов в сфере естественных монополий – попросту путем покупки (или продажи) доли участия (как это произошло в случае с «Дойче телеком»).

Французская модель. Роль французской компании «Франс телеком», в руках которой сосредоточено управление практически всей телекоммуникационной сферой, с течением развития

телекоммуникационной сферы государства претерпевает ряд изменений. Структура взаимодействия французского естественного монополиста в области телекоммуникаций – компании «Франс телеком» – существенно не похожа на структуру деятельности естественных монополистов в Германии. Разница в следующем:

- в отличие от Германии, где на звание естественного монополиста претендуют несколько компаний – «Дойче телеком», «Бертельсманн», «Бурда» – во Франции такая компания одна – «Франс телеком»;

- роль государства во взаимодействии с естественным монополистом достаточно сильно отличается от германской модели – если в Германии государственное участие в сфере естественных телекоммуникационных монополий осуществляется с помощью такого инструмента как приватизация, то во Франции «Франс телеком» изначально был придан статус естественного монополиста, с долей государственного участия 27%. В Положении о компании «Франс телеком» 1979 г. указано, что компания определяет политику Франции в области телекоммуникаций, устанавливая рамки для деятельности телекоммуникационных провайдеров, а также рекомендуя участникам рынка телекоммуникаций нормы и правила поведения. Таким образом, решения «Франс телеком» не носят нормативно-правового характера, не являются обязательными, но принимаются государственными органами во внимание при принятии нормативных решений в области телекоммуникационного регулирования.

Для представления более полной картины деятельности «Франс телеком» можно привести в качестве примера деятельность данной компании по урегулированию положения французской телекоммуникационной системы «Минитель».

Еще в 80-х гг. Франция начала занимать приоритетное (в Европе) положение в области развития электронных услуг для широкого круга пользователей. В 1979 г. генеральный директор телекоммуникаций Жак Брель решил создать службу «Минитель», представляющую собой общегосударственную сеть интерактивных терминалов. Первая сеть таких терминалов появилась уже через несколько лет – в 1982-83 гг. Система «Минитель» использовала технологию видеотекста, т.е. компьютерной сети для двусторонней передачи текстовой и графической информации с удаленных компьютеров, которую можно назвать прообразом Интернета. Недостаток «Минитель» в начале ее деятельности заключался в следующем: в качестве базовой технологии использовались коаксиальные телефонные кабели, которые, как известно, не отличаются высокой пропускной способностью. В настоящее время технология передачи информации по коаксиальным телефонным кабелям считается устаревшей технологией и на практике во Франции не используется.

Основная телекоммуникационная компания «Франс телеком» использует следующую стратегию деятельности в отношении «Минитель». Созданная дочерняя компания «Франс телеком мультимедиа» была призвана обеспечить технологическое и техническое усовершенствование деятельности «Минитель». В настоящее время все новые подключения к системе «Минитель» используют кабели, пропускная способность которых в 8 раз превышает способность обычных телефонных кабелей. Новые же устройства системы «Минитель» способны предоставить большое количество новых услуг, например, в банковской сфере или в сфере электронной торговли, а также некоторые терминалы «Минитель» предоставляют доступ к Интернету, правда, не в полном объеме. Это делается в целях расширения сферы использования «Минитель». «Франс телеком» планирует сделать «Минитель» домашним, французским терминалом Интернета. Это связано также с переоборудованием существующих терминалов, что не потребует огромных капиталовложений, в то время как плата за подключение к Интернету станет еще одним существенным источником доходов для «Минитель».

Помимо «Минитель», существует и еще одна телекоммуникационная сеть, которая занимается исключительно социальными вопросами развития телекоммуникационного сектора – это сеть «Алкатель». Таким образом, вся телекоммуникационная система Франции выглядит так: наличие общественного оператора («Алкатель») в сочетании с «Минителем» создает сильную телекоммуникационную индустрию, способствующую дальнейшему развитию телекоммуникационной системы Франции. В этих целях в 1995 г. правительство Франции приняло решение по поддержанию ряда

проектов по развитию информационных супермагистралей, которые должны опираться в своем развитии на «Франс телеком». Целями таких супермагистралей должны стать:

- создание франкоязычных Интернет-серверов (своеобразного «френчнета»);
- предоставление всем гражданам Франции доступа к Интернету по ценам, не превышающим стоимость местного телефонного звонка – то есть приближение Интернет-услуг к категориям универсальных услуг (данный проект должен быть полностью обеспечен за счет «Франс телеком»);
- стимулирование развитие электронной торговли путем либерализации законодательства по криптографии и идентификации пользователей путем введения механизма электронно-цифровой подписи (данная часть стратегии телекоммуникационного развития Франции полностью возлагается на законодательную ветвь власти; роль «Франс телекома» состоит лишь в технологическом и техническом обеспечении механизмов электронной торговли).

Итак, в области телекоммуникационного развития, естественному монополисту («Франс телекому») отводится достаточно большая, если не ведущая, роль. Это объясняется тем, что участие государства в естественно-монопольном секторе максимально – то есть осуществляется постоянный контроль за деятельностью монополиста. В настоящее время развитие телекоммуникационного рынка, как декларирует французское правительство, должно осуществляться в сфере взаимодействия сектора частного капитала с государственными структурами, и естественный монополист «Франс телеком» является тем самым «переходным звеном», обеспечивающим взаимодействие частного и государственного секторов [3].

Литература

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., исправл. – М.: ИНФРА-М, 2008.
2. Моисеева Н.Х., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. Т. 1 и 2. – М.: Внешторгиздат, 2009.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.:ИНФРА -М, 2005.

Резюме

В статье рассматриваются зарубежный опыт в разрешении практических проблем телекоммуникационной сферы, а также информационно-телекоммуникационный рынок Республики Казахстан.

Түйін

Мақалада телекоммуникация саласының, сондай-ақ Қазақстан Республикасының ақпараттық және телекоммуникациялық нарығының практикалық мәселелерін шешудегі шетелдік тәжірибесі қарастырылады.

Summary

The article reviews foreign experience in solving practical problems of the telecommunications industry, as well as the information and telecommunication market of the Republic of Kazakhstan.



УДК 338.001.36

Дуйсекова А., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: Кожабоева С.А., к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

В условиях рынка конкуренция является действенным механизмом регулирования экономики, способствует выживанию наиболее устойчивых в финансовом отношении предприятий. Это также

и экономическая борьба предприятий, выпускающих аналогичную продукцию на рынок. Конкуренция породила категорию конкурентоспособности. Конкурентоспособность предприятия – многогранное явление, включающее не только качественные и ценовые параметры производимой продукции, но и зависящее от уровня менеджмента, управления финансовыми потоками, инвестиционной и инновационной составляющей деятельности предприятия, конъюнктуры, складывающейся на том или ином рынке, уровня существующей на нем конкуренции.

Под факторами конкурентоспособности предпринимательских структур понимают явления или процессы производственно-хозяйственной деятельности и внешней среды предпринимательской структуры, наличие которых необходимо и достаточно для изменения критериев ее конкурентоспособности (качество продукции, затраты на ее производство, имидж фирмы и др.), а следовательно, и уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры в целом. По своей сути, фактор конкурентоспособности фирмы – это конкретная составляющая ее маркетинговой среды, по которой она превосходит конкурирующие фирмы. Достаточное четкое определение фактору конкурентоспособности дает российский ученый И.М. Лифшиц: «Фактор конкурентоспособности – непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности», которое по нашему мнению наиболее точно отражает суть этого явления [1]. Он отмечает, что «Факторы, воздействующие на уровне предприятия, можно назвать микрофакторами, факторы, воздействующие на уровне отрасли (региона) – мезофакторами, факторы, воздействующие на уровне страны, мирового рынка – макрофакторами» [1].

Современный облик казахстанской хозяйственной системы в значительной мере является производным от сложившегося положения в аграрном секторе экономики. Состояние последнего во многом связано с конкурентоспособностью производимой продукции. В этой связи необходимо рассмотреть факторы, влияющие на формирование конкурентных позиций сельскохозяйственной продукции отечественного производства, на рынках страны и за ее пределами. В связи с тем, что развитие аграрного предпринимательства является одним из доминантных факторов стабильного подъема экономики Казахстана, преодоление социально-экономического кризиса в агропромышленном комплексе напрямую зависит от эффективности развития агропредпринимательства, что находит свое отражение в современной экономической политике, проводимой Правительством страны. При этом к числу факторов внутренней структуры обеспечения конкурентоспособности агропредпринимательства относятся экономическая и агроэкономическая политика государства, сравнительная динамика экспорта и импорта в зависимости от динамики национальной валюты, а также правила и нормы, обеспечивающие конкурентные преимущества отечественных предпринимателей.

Успешная работа аграрных предприятий в условиях конкуренции зависит от системы взаимосвязей внешнего и внутреннего характера. На деятельность предприятия влияют общие (интегральные) и специфические факторы. К общим факторам, воздействующим на развитие конкуренции, относятся:

- инвестиции в аграрный сектор рынка: в научные исследования, производственную инфраструктуру, электрификацию, в новейшие технологии;
- структурная политика государства;
- политика импортозамещения;
- инвестиции в социальную сферу села;
- инновационные;
- финансовые;
- социально-экономические.

К группе специфических относятся факторы, характеризующие внешнюю среду деятельности предприятия:

- законодательно-правовые;
- транспортные;
- институциональные.

К внутренним факторам, характеризующим уровень конкурентоспособности предприятия, можно отнести:

- нормативные;
- научно-технические;

Изучение экономической литературы, посвященной вопросам конкурентоспособности, позволило авторам данной монографии систематизировать множество факторов конкурентоспособности по отдельным признакам.

Факторы конкурентоспособности и устойчивого развития аграрной сферы условно могут быть дифференцированы на внутренние и внешние. На рисунке представлена классификация факторов конкурентоспособности, которую можно применить и при анализе конкурентоспособности аграрного сектора.

Одним из главных факторов формирования конкурентоспособности является максимальное использование конкурентных преимуществ. В теории описаны два основных типа конкурентных преимуществ товаропроизводителя.

Суть первого – более низкие издержки на производство за счет укрупнения и концентрации, использования эффективных технологий производства, а значит, получения возможности продавать продукцию по более низким ценам, чем конкуренты.

Второй тип конкурентоспособности основывается на удовлетворении особых потребностей покупателей и их запросов за приемлемую цену. Применительно к аграрному предприятию это, прежде всего – производство продукции высокого качества, ее сортировка, упаковка, поставка в удобное для покупателя время и т.д. Конкурентное преимущество предприятия может быть внешним, если оно основано на особых, отличительных качествах товара. Особые свойства товара позволяют предприятию воздействовать на рынок, продав этот товар по более высокой цене. За счет качественных параметров товара цена будет выше, чем у конкурента, который не обеспечил получение товара соответствующего отличительного качества. Однако стратегия, обусловленная внешними конкурентными преимуществами, носит для аграрного предприятия ограниченный характер и большого влияния на формирование цены не оказывает в силу объективных предпосылок, изложенных выше.

Стратегия, основанная на внутреннем конкурентном преимуществе, наиболее предпочтительна для сельскохозяйственного предприятия, т.к. она основана на доминировании на рынке по издержкам производства. При такой стратегии преимущество предприятия будет проявляться в меньшей себестоимости продукта, чем у конкурента. Внутреннее конкурентное преимущество позволяет добиться более высокой эффективности производства, обеспечивающей предприятию большую рентабельность и более надежную устойчивость при снижении цен реализации товара, диктуемых рынком.

Особый интерес представляет классификация факторов повышения конкурентоспособности предпринимательских структур, предложенная профессором Гарвардской бизнес-школы М. Портера (концепция пяти конкурентных сил). Согласно данной концепции в любой отрасли функционирования предпринимательской структуры правила конкуренции определяются пятью движущими конкурентными силами: появлением на рынке новых конкурентов, влиянием со стороны покупателей, товарами-заменителями, влиянием со стороны поставщиков, действующими на рынке конкурентами. Воздействие этих конкурентных сил на предпринимательскую структуру определяет ее прибыльность. Концепция подразумевает постоянный поиск новых путей конкурентной борьбы.

Конкурентоспособность аграрного предприятия определяется конкурентоспособностью производимой продукции. Главными составляющими конкурентоспособности продукции являются: ее качество, экологичность, технический уровень, организация маркетинга и рекламно-информационного обеспечения, соответствие требованиям потребителя, техническим условиям и стандартам, организация сервиса и гарантийного обеспечения, сроки поставки, наличие гарантий, цена, своевременность появления данного товара на конкретном рынке, конъюнктура рынка в данном регионе и пр.

Оценка конкурентоспособности включает в себя следующие этапы:

- анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара;
- определение сравнительных параметров образцов товара;
- расчет интегрального показателя конкурентоспособности оцениваемого товара.

Обеспечение конкурентоспособности отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия достигается за счет:

- 1) создания эффективной инфраструктуры рынка;
- 2) сокращения количества посредников в системе реализации продукции и переход преимущественно на кооперативные формы организации торгово-закупочной деятельности;
- 3) увеличения вложений в сферу переработки продукции в целях расширения ее ассортимента и качества, позволяющих удовлетворять спрос потребителей [3].

Проведенный анализ существующих подходов к систематизации факторов конкурентоспособности предпринимательских структур позволяет остановиться на делении факторов обеспечения конкурентоспособности на внутренние и внешние (рис.). Внешние факторы подразделяются в зависимости от уровня воздействия на мегауровень (мировое хозяйство), макроуровень (государство), мезоуровень (город и регион) и микроуровень (предприятие).

При этом особое внимание следует уделить внутренним факторам и внешним факторам микроуровня, поскольку на них руководство фирмы может оказывать самое непосредственное влияние. Предпринимателям желательно сконцентрировать свое внимание на управленческом факторе, так как от эффективности системы управления и квалификации менеджеров напрямую зависит возможность использования всех имеющихся резервов, обеспечения эффективности деятельности и конкурентоспособности предпринимательской структуры. Также необходимо понимать, что отсутствие возможности оказывать непосредственное влияние на факторы мега-, макро и мезоуровня не означает, что руководство фирмы может их игнорировать. Значимость этих факторов крайне высока и в зависимости от рода деятельности фирмы и рынков сбыта необходимо осуществлять постоянный мониторинг соответствующих факторов, прогнозировать их изменение и последствия этих изменений для фирмы [3].

Отмечая, что такая классификация является общепринятой и удобной для анализа, считаем, вместе с тем, что она недостаточна для получения полного представления о состоянии конкурентоспособности объекта.



Рис. Факторы конкурентоспособности аграрного сектора*

*Разработано авторами

По нашему мнению, исследование конкурентоспособности требует более широкого включения факторов, не ограничивающегося только производственными или экономическими. Учитывая специфику сельского хозяйства, необходим больший охват факторов с включением социальных и экологических групп. Только в этих условиях может обеспечиваться устойчивое развитие аграрного сектора страны.

Литература

1. Лифшиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование: Юрайт-Издат, 2009. – 460 с.
2. Ахметова К.А. Агропромышленный комплекс Казахстана: состояние, проблемы, пути решения: Монография. – Караганда, 2010. – 133 с.
3. Гриффенсон М. Государство и бизнес: принципы взаимодействия. – М.: МЭУ, 2006. – С. 98.

Резюме

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты формирования конкурентоспособности продукции предприятия. Главными составляющими конкурентоспособности продукции являются: ее качество, экологичность, технический уровень, организация маркетинга и рекламно-информационного обеспечения, соответствие требованиям потребителя, техническим условиям и стандартам, организация сервиса и гарантийного обеспечения, сроки поставки, наличие гарантий, цена, своевременность появления данного товара на конкретном рынке, конъюнктура рынка в данном регионе и пр.

Түйін

Мақалада кәсіпорынның өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін қалыптастырудың негізгі теориялық аспектілері қарастырылады. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің басты компоненттері болып табылады: сапа, қоршаған ортаны ыңғайлылығы, тиімділігі, маркетинг және жарнама және ақпараттық қауіпсіздікті ұйымдастыру, тұтынушының талаптарын сақтау, қызмет көрсету ұйымдастыру және қамтамасыз етудің техникалық сипаттамалары мен стандарттары, жеткізу есе, кепілдіктер қол жетімділігі, бағасы, өнімнің уақтылы болуы нақты нарық, аймақтағы нарықтық жағдайлар және т.б.

Summary

The article considers the main theoretical aspects of the formation of competitiveness of enterprise products. The main components of the product competitiveness are: its quality, environmental friendliness, technical level, organization of marketing and advertising and information support, compliance with customer requirements, technical conditions and standards, service organization and guarantee provision, delivery time, availability of guarantees, price, timeliness of appearance of this product on specific market, market conditions in the region, etc.



ӘОЖ 332.122

Ермекова А.Е., «Экономика» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: **Үкібасова Ғ.С.**, PhD, э.ғ.к., профессор
ҚазЭҚХСУ

ЕРКІН ЭКОНОМИКАЛЫҚ АЙМАҚТАРДЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ДАМУЫ

Қазіргі уақытта ЕЭА орасан зор қарқынмен дамып келеді. ЕЭА үшін басқа дәуірі басталғаны бәріне мәлім. Бұл еркін экономикалық аймақтың қазіргі заманға сай дамуы мен қайта құрылуы біраз уақытты құрады. Әр ЕЭА атауларының ерекше өзіндік тарихы бар.

Еркін экономикалық аймақты көне және қазіргі заманғы деп айтуға болады. Өзінің терең тамырымен көне заманға кете отырып, бір жағынан өзінің жаңа мазмұнды өркениетімен практикалық қызметін байытады. Американдық ғалымдар М. Фразье және Р. Рэнаның айтуы бойынша: «Еркін экономикалық аймақ адамзаттың ең көне және сонымен бірге ең жаңашыл ойы болып табылады».

Еркін экономикалық аймақ (еркін сауда аймағы, еркін немесе бірлескен кәсіпкерлік аймағы және т.б.) – бұл шетел және ұлттық кәсіпкерлерге жеңілдіктер мен ерекше жағдай жасалынатын (жалға берілетін жеңілдіктер, кедендік, валюталық, визалық, еңбек режимі және т.б.) ұлттық-мемлекеттік аумақтың шектеуі бөлігі. Осы еркін экономикалық аймақ арқылы өнеркәсіптің дамуын және шетел капиталын инвестициялау көзделген. Еркін экономикалық аймақ сыртқы сауда, әлеуметтік және ғылыми-техникалық мәселелерді шешу үшін құрылған аймақ.

Еркін экономикалық аймақ басқа елдерде қолданбайтын, ерекше жеңілдіктер мен ұлттық экономикалық кеңістік ұсынады. Еркін экономикалық аймақ – бұл ерекше дәрежелі географиялық аумақ және осындай еркін экономикалық аймақты құру маңызды буын ретінде қаралады. Еркін экономикалық аймақтардың құрылуының басты себебі, ол елдің шетел капиталына өзінің экономикасын толықтай аша алмауы және ерекше инвестициялық ахуалды қолданбауы [1].

Қазақстан Республикасында ең бірінші еркін экономикалық аймақ 1991 жылы пайда болды. Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында 10 ЕЭА бар.

1. Астана қаласындағы «Астана-жаңа қала» (жеңіл өнеркәсіп, машина жасау, авиациялық, химиялық). Қазақстан Республикасы Президентінің 2001 жылғы 29 маусымдағы №645 «Астана-жаңа қала» арнайы экономикалық аймағын құру» Жарлығымен құрылған. «Астана-жаңа қала» аймағы 2002 жылы жұмыс істеуін бастады. Еркін экономикалық аймақтың жұмыс істеу мерзімі 2027 жылға дейін жарамды [2].

2. Маңғыстау қаласындағы «Ақтау теңіз порты» (жеңіл өнеркәсіп, химия, металлургия өнеркәсібі). Қазақстан Республикасы Президентінің 2002 жылғы 26 сәуірдегі №645 «Ақтау теңіз порты» арнайы экономикалық аймағын құру» Жарлығымен құрылған. Еркін экономикалық аймақтың жұмыс істеу мерзімі 2028 жылға дейін жарамды.

3. Алматы қаласындағы «Ақпараттық технологиялар паркі» (аспап, құрылғылар жасау). Қазақстан Республикасы Президентінің 2003 жылғы 18 тамыздағы №1166 «Ақпараттық технологиялар паркі» арнайы экономикалық аймағын құру» Жарлығымен құрылған. Еркін экономикалық аймақтың жұмыс істеу мерзімі 2028 жылға дейін жарамды. ЕЭА құрылғаннан бері 5,3 млрд долл. инвестиция тартылды. Бүгінгі күні ЕЭА-да 47 қатысушы бар. Онда шамамен 1100 адам жұмыс жасайды.

4. Оңтүстік Қазақстан облысындағы «Оңтүстік» аймағы (жеңіл және тоқыма өнеркәсібі). Қазақстан Республикасы Президентінің 2005 жылғы 6 маусымдағы №1605 «Оңтүстік» арнайы экономикалық аймағын құру» Жарлығымен құрылған. Еркін экономикалық аймақтың жұмыс істеу мерзімі 2030 жылға дейін жарамды.

5. Атырау облысындағы «Ұлттық индустриялық мұнай-химия технопаркі» (мұнай-химия өнеркәсібі). Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2007 жылғы 5 желтоқсандағы №1178 қаулысымен құрылған. Еркін экономикалық аймақтың жұмыс істеу мерзімі 2032 жылдың 31 желтоқсанына дейін жарамды.

6. Ақмола қаласындағы «Бурабай» аймағы (туризм). Қазақстан Республикасы Президентінің 2008 жылғы 15 қаңтардағы №512 Жарлығымен құрылған. Еркін экономикалық аймақтың жұмыс істеу мерзімі 2030 жылға дейін жарамды. ЕЭА құрылғаннан бері 8,5 млрд долл. инвестиция тартылды. Бүгінгі күні ЕЭА-та инвесторлардың көмегімен туристік объектілердің құрылысы жүріп жатыр.

7. Павлодар қаласындағы «Павлодар» аймағы (химиялық және мұнай-химия өнеркәсібі). Еркін экономикалық аймақтың жұмыс істеу мерзімі 2036 жылдың 1 желтоқсанына дейін жарамды.

8. Қарағанды облысындағы «Сарыарқа» аймағы (металлургия және машина жасау, өндірістің химиялық құрылыс материалдарын өндіру). Қазақстан Республикасы Президентінің 2011 жылғы 24 қарашадағы «Сарыарқа» арнайы экономикалық аймағын құру» Жарлығымен құрылған. Еркін экономикалық аймақтың жұмыс істеу мерзімі 2036 жылдың 1 желтоқсанына дейін жарамды.

9. Алматы облысындағы «Хоргос – шығыс қақпасы» (логистика). Қазақстан Республикасы Президентінің 2011 жылғы 29 қарашадағы №187 Жарлығымен құрылған. Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық дамыту жөніндегі мемлекеттік бағдарламаны іске асыру аясында жүзеге асырылды.

10. Тараз қаласындағы «Химиялық паркі» (химиялық өнеркәсіп). Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 13 қарашадағы №426 «Тараз химиялық паркі» арнайы экономикалық

аймақ құру туралы» Жарлығымен құрылған және «Самрук-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ-ның бастамасы негізінде жүзеге асырылған. Еркін экономикалық аймақтың жұмыс істеу мерзімі 2037 жылдың 1 желтоқсанына дейін жарамды [3].

ЕЭА республика экономикасының дүниежүзілік шаруашылық байланыстар жүйесіне кіруін жандандыру үшін өңірлерді жедел дамыту мақсатында құрылды. Сонымен қатар, иімділігі жоғары экспорттық өндірістерді құру, өнімдердің жаңа түрлерін шығаруды игеру, өңдеу, басқарудың және шаруашылық жүргізудің қазіргі заманғы әдістерін енгізу, инвестициялар тарту, нарықтық қатынастардың құқықтық нормаларын, сондай-ақ әлеуметтік проблемаларды шешу үшін құрылды.

Астана қаласындағы «Астана – жаңа қала» еркін экономикалық аймағы экономика салаларының өнімділігі жоғары және бәсекеге қабілетті өндірістерді жедел дамыту, сондай-ақ арнайы экономикалық аймақтар мен өңірлерге инвестициялар тарту және қазіргі заманғы технологияларды құру мақсатында құрылды.

Мемлекет басшысы қойған міндеттерді іске асыру шеңберінде экономиканы әртараптандыру және жедел дамыту бойынша өңдеуші өнеркәсіп салаларының бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына кіруі үшін қажетті Қазақстан Республикасының негізгі бағыттардың бірі қазіргі заманғы ғылымды көп қажет ететін және жоғары технологиялы кешен салаларының қосылған құны жоғары өнім шығаруды қамтамасыз ететін кәсіпорындардың өндіріс инфрақұрылымын құру болып табылады. Бұл міндеттерді іске асыру мақсатында «Астана – жаңа қала» арнайы экономикалық аймағында аумағы 598,1 гектар болатын №1 индустриялық парк және аумағы 598,1 гектар болатын №2 индустриялық парк құрылды.

Ішкі және сыртқы нарықтары өндірісін бәсекеге қабілетті өніммен қамтамасыз ету үшін №1 индустриялық парк құру маңызды шешім болды. Бұл Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту және экономиканың өсуіне орнықты және теңгерімді ықпал ететін болады.

«Астана – жаңа қала» ЕЭА аумағында индустриялық парк объектілерді орналастыру және кәсіпкерлер үшін қолайлы жағдайлар жасауға негіз болған ерекше кеден және салық жеңілдіктерін беру болды. «Астана – жаңа қала» ЕЭА-дағы №1 және №2 Индустриялық парктің ерекше рөлін атап өткен жөн. Бұл №645 Жарлығына сәйкес ҚР Президентінің 2001 жылғы 29 маусымдағы «Астана – жаңа қала» арнайы экономикалық аймағын құру туралы» ЕЭА аумағындағы қызметтің басым түрлері №1 индустриялық парк пен №2 индустриялық парк шегінде ғана жүзеге асырылатындығы болып табылады.

Бүгінгі күні №1 индустриялық парк аумағында көлемі 201,1 млрд теңге болатын 63 индустриялық-инновациялық жобалары іске асырылуда. Оның ішінде шетел инвесторларының қатысуымен GE локомотивтерін құрастыру зауыттары (АҚШ), Talgo жолаушылар вагондарын құрастыру (Испания), Alstom электровоздарын құрастыру (Франция), электронды-оптикалы аспаптарды өндіру (Түркия) және т.б.

63 жоспарланған жобалардың ішінде 34 өндіріс объектілері пайдаланылуға берілді, 18 объектіде құрылыс жұмыстары жүргізіліп жатыр, 11 объекті жобалау және рұқсат беру құжаттарын рәсімдеу сатысында қаралуда.

№1 Индустриялық паркіндегі кәсіпорындар қолданысқа енгізілгеннен кейін 650 млрд теңгеге өнім шығарылды. 2014 жылы салық түсімдерінің көлемі – 42,5 млрд теңгеге, 2015 жылы – 6,4 млрд теңгеге, 2016 жылы – 6,4 млрд теңгеге өсті [4].

«Астана – жаңа қала» ЕЭА-ның негізгі міндеттері: елорданың жаңа әкімшілік-іскерлік орталығының жедел құрылысы; индустриялық паркте жаңа өндірістік нысандардың ашылуы.

Алға қойылған мақсаттарды шешу: шетелдік инвестицияларды тарту; жаңа технологияларды тарту, озық шетелдік тәжірибе, мемлекеттік, коммерциялық және шетелдік капиталды біріктіру және кешенді пайдалану арқылы экономиканы қарқынды дамыту.

Алға қойылған мақсаттарды шешу үшін ЕЭА аумағында қолайлы инвестициялық ахуал қалыптасты. Инвестициялық ахуалды жақсарту мақсатында инвесторларды тарту және Астана қаласында инвестициялық климатты жақсарту үшін Кеңес құрылды.

Инвесторлардың негізгі артықшылықтары: ЕЭА аумағында объектілерді салуға және жаңа

өндірістік нысандарды ашуға тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдау; салықтық және кедендік жеңілдіктердің болуы; қаланың дамуындағы алдыңғы қатарлы технологияларды енгізу және заманауи ғылыми-техникалық жетістіктерді пайдалану мүмкіндігі; инженерлік аудандарда нысандарды салу үшін жер телімін беру.

«Астана – жаңа қала» – ел экономикасының локомотиві болуына, құрылыс индустриясының қарқынды дамуына, экономикамыздың басқа салаларын дамытуға ықпал етеуіне және елорда дамуына тың серпін берген бірегей жоба.

Әдебиеттер

1. СЭЗ в Казахстане как фактор развития интеграционных процессов в ТС. Электрондық ресурс: <https://cyberleninka.ru>
2. Электрондық ресурс: www.akorda.kz.
3. Қазақстан Республикасының «Қазақстандағы арнайы экономикалық аймақтар туралы» 2011 жылғы 21 шілдедегі №469-IV Заңы (03.07.2017ж. жағдай бойынша өзгерістер және толықтырулар).
4. СЭЗ «Астана – новый город». Электрондық ресурс: www.astana2050.kz

Түйін

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының аумағында еркін экономикалық аймақтар құру және ерекшеліктері қарастырылады. Еркін экономикалық аймақтардың даму кезеңдері, оның ішінде «Астана – жаңа қала» қарастырылған. АЭА-ны «Астана – жаңа қала» ретінде құру жаңа технологиялар негізінде орта және шағын бизнестің дамуына және технологияларды беру тетігін жетілдіруге әкеледі.

Резюме

В статье рассматриваются создание и особенности свободных экономических зон на территории РК. Рассматриваются этапы развития свободных экономических зон, в том числе «Астана – новый город». Создание СЭЗ как «Астана – новый город» повлечет развитие среднего и малого бизнеса, основанных на базе новых технологий и совершенствовании механизма трансфера технологий.

Summary

In article creations and features of free economic zones in the territory of the Republic of Kazakhstan are considered. Stages of development of free economic zones, including «Astana – the new city» are considered.

Creation of FEZ as «Astana – a new city» will entail the development of medium and small businesses based on the basis of new technologies and improving the technology transfer mechanism.



ӘОЖ: 334.752 (574)

Есбергенов М.К., «Экономика» мамандығының магистрі
Ғылыми жетекшісі: Үкібасова Ғ.С., PhD, э.ғ.к., профессор
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ФРАНЧАЙЗИНГТІҢ ҚАЛЫПТАСУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ДАМУ МҮМКІНШІЛІГІ

Қазіргі таңда көптеген адамдардың арман-мұраттары франчайзингтің арқасында шынайылыққа айналууда. Франчайзинг ХХ ғ. бизнесінде «төңкеріс» тудырып, жалпы қалыптасқан іскерлік қарым-қатынас нормаларына қатысты көзқарасты түбегейлі өзгертті. Ешқандай да экономикалық жаңа енгізілімдер, франчайзинг сияқты, бүкіл әлем экономикасына, оның ішінде экономикасы дамыған алдыңғы қатарлы елдерде елеулі әсер бере алған жоқ. Сондықтан да франчайзинг ХХІ ғ. ұғымды, оңтайлы іскерлік модель үлгісі болмақ.

Бүгінгі франчайзинг – өздерінің арман-мақсаттарына берілген және оны іске асыруда, франчайзинг иесінің атауымен өзінің меншікті бизнесін құштарлы түрде бастаушы дербес тұлғаларға

кең мүмкіншілік беретін жан-жақты реттелінген индустрия іспетті. Франчайзинг құбылыс ретінде өз істеріне берілген, жігерлі және талапты адамдар үшін ерекше шектеусіз мүмкіншіліктерді ұсынады.

Экономиканың қазіргі заманғы жағдайы, оның интернацио-ландырылуы бизнестің біріккен формасының қалыптасуының ұйымдық-экономикалық негізін әзірлеу қажеттілігімен шартталынады. Ерекше қарастырсақ, бұл тенденция өндірістік және қаржылық көрсеткіштердің төмендеу шартында, әр өндіруші тұтынушы назарын өздерінің өнімдеріне бағыттау арқылы қызмет атқарушы кәсіпорындарға тән сипат алуда.

Осындай себептерге байланысты бизнесті ұйымдастырудың франчайзингтік формасының қалыптасуы мен дамуының ұйымдық-экономикалық тетіктерін әзірлеу басымды бағыт болып саналады. Мұндай қажеттілік елдегі кәсіпкерлік қызмет жағдайларымен байланысты.

Қазақстан франчайзинг қауымдастығының мәліметтері бойынша елімізде 120 франчайзинг жүйесі, 1000 франчайзинг кәсіпорындары бар. Мысалы, Қазақстандағы франчайзингтік қатынастары даму кезеңдеріне тоқталар болсақ, бірінші кезең: (1994-1999 жж.) жекелеген кәсіпкерлердің отандық экономикада жаңадан қалыптасып келе жатқан нарықтық қатынастардағы франчайзингтік қатынастар жүйесін (ФҚЖ) пайдаланудағы талпыныстарымен сипатталады. Бұл кезеңде франчайзинг тамақтандыру саласында дами бастады. Өндірістік және сервистік франчайзинг қалыптаса бастады [1].

1994 жылы Қазақстанның сусындар нарығына америкалық «Coca Cola» компаниясы өз өнімдерімен келді. Компания газдалған сусындарды өндіру және өткізумен айналысады. Нарықтың осы сегментінде «Coca Cola» компаниясының үлесі 38%. Ал 1995 жылы Алматы қаласында «Алматы Кока Кола Ботлерс» сусындарды құю зауыты ашылды. Компания өз қызметінде өндірістік франчайзингті қолданады, ол негізінен зауыттың өндіріс технологиясы, сусындарды әзірлеу мен құю жүйесі және тасымалдау шарттары сипатында болады. Ал 1996 жылы қазақстандық нарықта франчайзинг жүйесі бойынша даму шешімін алғаш қабылдаған отандық «Сеймар» инвестициялық – өнеркәсіптік компаниясы бұл салада көшбастаушы болды. «Сеймар» компаниясы үшін франчайзинг бизнесті бағалауда маңызды критерий болып табылатын компанияның табыстары мен шығындарын плюс-минус 5% дәлдігімен жоспарлау мүмкіндігі түрінде тиімді болды. «Алматы Құс» АҚ тиімділігін, рентабельділігін және өткізу көрсеткіштерін жо, арылату мақсатында, компания өзінің «Сеймар» сауда маркасының фашизасын жеке кәсіпкерлерге, жанұялық кәсіпорындарға ұсынды. «Алматы Құс» АҚ құрамындағы франчайзилермен қарым-қатынастарды қатаң қадағалайды. Келісім шарттары жарты жылда бір рет қайта қарастырылады. Франчайзилер жемді тек «Алматы Құс» АҚ құрамындағы Қапшағай комбижем зауытынан ғана сатып алуға міндеттенеді, сонымен қатар олар ай сайын амортизациялық өтемдерге сәйкес теңгемен роялти төлемдерін жүргізеді.

Франчайзингтің дамуының екінші кезеңі (2000-2004 жж.) – Қазақстанға ірі франчайзингтік фирмалардың келуімен, қазақстандық франчайзингтік қауымдастығының қалыптасуына себеп болған бүкіл елдің кәсіпкерлері мен аймақ басшыларына франчайзингтік семинарларын жүргізу бойынша USAID шараларының жүзеге асырылуымен байланысты.

Осы жылдары франчайзинг экономиканың әр түрлі салаларында қалыптасты: қоғамдық тамақтандыру, ақпараттық технологиялар, бөлшек сауда, туризм, мұнай өндіру, денаулық сақтау тауарлары мен қызметтері, биологиялық белсенді қоспалар, емдік косметика.

Осы кезеңнің орта шенінде 2002 жылдың ақпан айында Қазақстан Франчайзинг Қауымдастығы құрылды. Қауымдастықтың миссиясы Қазақстан Республикасында франчайзингті дамыту, қодану ауқымдарын кеіейту және қолдау. Қауымдастықтың мақсаты – франчайзингтің танымалдығын жоғарылату және жылжыту, қауымдастық мүшелерінің мүдделерін қоғамдық, мемлекеттік және халықаралық ұйымдарда қорғау.

Франчайзингтің дамуының осы кезеңінде Қазақстан нарығында мынадай франчайзингтік кәсіпорындар өз қызметін жүзеге асырды: «IC» – бағдарламалық жабдықтау; «World Class» – фитнес клуб; «Scot Holland Estates» – жылжымайтын мүлік, рекрутинг, «Business Consult» – консалтинг; «Баскин 31 Роббинс» – балмұздақ; «Пятерочка» – азық-түлік дүкендерінің желісі; «MaxMara», «Sela» – киім сату дүкендері; «II Patio», «Планета Суши», «Американский Бар и Гриль» – қоғамдық тамақтандыру.

Үшінші кезең 2005 жылдан басталып осы кезеңге дейінгі уақытты қамтиды. Қазіргі уақытта мамандардың берген бағасы бойынша Қазақстанда 100-ге жуық оператор-фирмалармен іскерлік қарым-қатынас жасайтын, қазақстандық франчайзинг қауымдастығына біріктірілген, 15-20-ға дейінгі бас фирмалар қызмет етеді. Сервистің салалары бойынша франчайзингтік қатынастар жүйесінің таралу аумағы алуан түрлі, бірақ тұтастай алғанда жалпы әлемдік тенденцияларға сәйкес келеді. Әлемде франчайзинг бойынша дамып келе жатқан 70-тен астам бизнес түрі бар. Алайда, Қазақстанда франчайзинг жеткілікті дәрежеде әртараптандырылмаған (диверсификацияланбаған), ол негізінен жыдам тамақтандыру, мейрамханалық бизнес, сауда және қызмет көрсету салалары жүйесіндегі кәсіпорындарды қамтиды.

Франчайзингтің дамуының үшінші кезеңінде оның қолдану салаларының кеңейе түскенін байқаймыз. Франчайзинг әдеттегі қоғамдық тамақтандыру, бөлшек саудаға қосымша, тұрмыстық қызмет көрсету саласында да қолданыла бастады.

«Дока-хлеб», «Дка-пицца» фирмалары ретінде Қазақстанда, «Макдональдс» және «Пицца-хат» ресторандары Ресейде, ал Пекинде «Кентукки Франд Чикен» және «Холидейс-Иннс» фирмаларының филиалдары ретінде франчайзинг пайда болды. Бизнесінің басқа компаниямен әріптестік қатынаста бола отырып, табыс табу жолы қиындайды. Белсенділігімен, өзінділігімен, шынайылығымен көзге көрінетін кәсіпкерлер Шығыстың рухында тәрбиеленгендіктен, бұл үрдіс одан да қиынға түседі. Әсіресе, елдің қылмыс деңгейінің жоғарылығы және экономикалық жағдайның нашарлығы республика кәсіпкерлеріне шын және шынайы қарым-қатынаскүруге мүмкіндік бермейді. Өйткені франчайзинг экономикалық мазмұнды қажет етеді.

Франчайзингтік жұмыс үшін төмендегідей қадамдарды жасаған дұрыс:

- белгілі нарықтық кеңістіктегі бәсекенің деңгейін анықтапталдау;
- тауардың ерекшелігін табу;
- сұраныс пен ұсынысты анықтау;
- нарықтың сыйымдылығын нақты белгісеу;
- инвесторлар түрінде франчайзерлердің тарту мүмкіншілігі.

Осыларға жауап тапқан кезде ғана франчайзер де, сол сияқты франчиза да келісімшартқа отыруға болады. Франчайзинг жаңа техниканы пайдалануға, бухгалтерлік қызметтерді көрсетуге, жүкті тасымалдауда және тағы сол сияқты жұмыстарда өте ыңғайлы болып табылады. АҚШ-та франчайзинг, әсіресе, сауданы, көпшілік тамақтандыруда, ұйымдастыруда мәселелерінде тиімді болып есептеледі.

Біздің ел қатарлы нарықтық экономикасы дамушы елдерге лайықты, әйгілі тауарлармен меңгеріліп, қолданылған технологиялардың иегерлері – әйгілі фирмалар шегінде өздерінің құқықтары үшін белгілі бір сыйақыға келісушілік танытып, басқа жеке-дара кәсіпорынға осы технологияны және өзінің тауар маркасын сол тауарларды сату мен қызмет көрсету үшін рұқсат беру қатынасының жүйесі кең таралуда. Осы қатынас франчайзингтік қатынасты білдіреді [2].

Халықаралық франчайзингтік келісімдер құру кезінде көптеген мәселелерді ескеру қажет. Сондықтан шетелдік юристік фирмалар және Қазақстан Республикасының сыртқы істер министрілігі коммерциялық негізде франчайза келісімін құруға құқығы міндетті түрде тіркелуі қажет. Қажетті заңды негізді құрғанда халықаралық тәжірибені, франчайзингтік Халықаралық ассоциациясының этикалық кодексін ескеру керек және оның негізгі принциптері төмендегідей:

- франчайзер өз жұмысын білікті, нақты және әділ түрде жүргізу мүмкіншілігінің болуы;
- франчайзер мемлекеттік органдар, тұтынушылар және франчайзимен операция жасаған кезде моральдық этиканы сақтап, саналы түрде жүргізуі мүмкіншілігінің болуы;
- франчайзер барлық іскерлік операциялар кезінде өз жұмысын белгілі бір заңдар және тәртіптерге сәйкес жасау мүмкіншілігінің болуы;
- франчайзер франчайзинг жүргізгенде ұлттық ерекшеліктерге қарамай, әйелдер мен мүгедектерге – барлығына тән жағдайлар ұсынуы мүмкіншілігінің болуы.

Франчайзингтің халықаралық ассоциациясының этикалық кодексі алпыс бес мемлекет территориясында міндетті болып саналады және моральдық нормаларды қатал орындауды талап етеді. Сонымен қатар франчайзинг принциптері негізінде әрекет ететін фирмалардың ерекше бір

жарғысы болады. Республика ішінде франчайзингілік операциялар мына тұлғалардың арасында жүзеге асырылады:

- көтерме сауда кәсіпорындары мен индустриялық кәсіпорындар арасында;
- бөлшек сауда кәсіпорындар мен өндірушілер арасында;
- көтерме және бөлшек саудагерлер арасында.

Осылай республикада әр түрлі меншіктегі фирмалардың арасында франчайзингті кең дамыту негізі пайда болды.

Сонымен Қазақстан Республикасында франчайзерлер өз атымен, бөгде маркалы тауарды және қызметті пайдалана отырып дами алады. Бұл елдегі кәсіпкерліктің дамуына әсерін тигізетін сөзсіз.

Франчайзинг арнайы 2002 жылғы «Кешенді кәсіпкерлік лицензия/франчайзинг заңы» бойынша реттеледі. Сонымен қатар, франчайзингті 1999 жылғы Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 45-тарауы реттейді.

Қазақстандағы Франчайзингтің Мемлекеттік қолдау Кисиков Бекнұр кітабының (екінші басылым) деректеріне сәйкес, Қазақстандағы франчайзингті мемлекеттік деңгейде қолдау «Даму» мемлекеттік кәсіпкерлік ісін дамыту қоры арқылы жүзеге асырылады. Франчайзингке байланысты іс-шаралар 2013 жылдың желтоқсан айында және 2014 жылдың қазан айында Қазақстандағы Kazfranch франчайзинг іс-шара туралы көрме мен конференция өтті 2013 жылғы Ұлттық «Даму» кәсіпкерлікті қолдау қоры қазақстандық франчайзинг үшін арнайы көрме және конференциясын ұйымдастырды [3].

Франчайзинг бизнесмендерге кең мүмкіншіліктер береді. Ешқандайда тәжірибені иемдемей кішігірім капиталды игере отырып, ол бастау алған жерден тез арада қарқынды өріс ала алады. Бірақ, бизнесті жүргізудің кез келген түрі сияқты, франчайзингтің де өз артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Франчайзингтің тез дамуы мен кең таралу феномені мыналармен анықталады.

1. Франчайзерге, сонымен қатар мыналар бойынша франчайзи үшін де өзара табысты болып саналады.

2. Салық салыну базасының қысқаруы.

Франчайзер үшін артықшылықтар:

- өткізу нарығының жылдам кеңеюі, сату көлемінің ұлғаюы мен бизнестің ауқымдық түрде таралуы;

- шұғыл басқару қажеттілігін босатылуы;
- меншіктік капитал салымдарының төмен деңгейі;
- лицензияны сатудан түскен табыс;
- франчайзи төлемі есебінен қосымша табыстарды иемдену;
- меншіктік сауда желісі арқылы өткізу бойынша шығындарды қысқарту;
- жалданбалы жұмысшыларға қарағанда тәуелсіз бизнесмендер сәттілікке күштірек ынталандырған.

Франчайзер үшін кемшіліктер:

- өзінің кәсіпорына қараған франчайзидан алатын пайда деңгейінің төмен болуы;
- франчайзи біреулерінің лайықты дәрежеде репутациясына сай келмеуі, сапаны лайықты бақылаудың болмау есебінен франчайзер өзінің репутациясына кесірін тигізуі мүмкін;
- франчайзи қаржылық есеп беруінің шынайылығын бақылау қиыншылығы;
- франчайзи бизнесі негізін жеткілікті жерде таңдау қиыншылығы;
- франчайзиді оқыта, үйрете отырып, франчайзер өзіне болашақта болуы мүмкін бәсекелесті даярлауы ықтимал;

- жүйе ережесіне бағынбайтын франчайзимен қарым-қатынасты доғару мүмкіншілігінің болмауы;

- коммерциялық құпияның сақталу қиыншылықтары;

Франчайзи артықшылықтары:

- шағын бастапқы капиталымен меншіктік істі бастау мүмкіншілігі;
- дайын «қуыс», франчайзи франчайзермен жан-жақты сыналған, дайын бизнесті сатып ала алады;

- материалдар, шикізаттар, құрал-жабдықтар, жабдықтаушылар, өткізу жүйесі, жалпы жүргізу әдістері мен тәсілдері турасында мазмұнды ақпаратты иемденетін нақты нұсқаулардың толық жинағын меңгеру;

- бизнес пен менеджментті жүргізу технологиясындағы франчайзер көмегі.

Франчайзиде келесі кемшіліктерді қарастыруға болады:

- қызмет ету бостандығының шектелінуі;

- сервистік төлем;

- қызмет етуде икемділіктің жетіспеушілігі;

- франчайзер компанияға қатысты жағымсыз сипаттамалардың франчайзи – кәсіпорын үшін де тән болуы;

- франшизаны иемдегенде құрылған жоспарлар ойдағыдай іс жүзіне аса бермейді.

Жоғарыда аталған себептерге байланысты қорытынды жасайтын болсам, елімізде франчайзингтің дамып, кең етек алуы келесі жетістіктерге жетелейді:

- инвестицияның ішкі және сыртқы ағымын күшейтеді;

- жаңа технологиялардың, құралдардың, бағалы ноу-хаулардың пайда болуына септік етеді;

- бар өндірістерді дамытып, жаңа өзгерістерді қалыптастыру, ол сәйкесінше, жаңа жұмыс орындарының пайда болуына әсер етеді;

- шағын және орта кәсіпкерлік аясының кеңеюі мен бекітілуіне тұғыр болады;

- жұмыс күшінің біліктілігін жетілдіреді;

- елімізді сапалы тауарлар мен қызметтерге қанықтыруды жылдамдатады;

- қазақстандық өнімді жаңа нарықтарға өткізуге мүмкіндік береді.

Қорыта келгенде, франчайзинг механизмі дамуының негізгі бағыттары франчайзерге неғұрлым төмен шығындамен аз уықат аралығында жылдам мүмкіндік береді.

Сол себепті, франчайзингтің Қазақстанда қарқынды дамуы үшін келесі шарттарды орындау қажет.

1. Қазақстандағы Франчайзинг ассоциациясының қызметін кеңейту. Қазіргі таңда ҚФА қызметі тек Алматы қаласымен шектеліп қалған сияқты, өйткені ҚФА-ның ай сайынғы көрмелері, консультация кенестері, яғни, франчайзингті дамыту шаралары тек, Алматы мен Астанада болған екен. Осы жерде Қазақстандағы басты қалаларында кеңселері болса, франчайзингті дамыту шаралары көптеген қалаларда жүргізілсе, шағын және орта бизнестің қарқынды дамуына өз үлесін тигізеді. Осы тұрғыдан алғанда, мемлекет тарапынан, нақтырақ айтсам, Экономика және жоспарлау министрлігі үлкен қолдау көрсетіп; экономикалық жетістікке жетуде франчайзинг тиімді құрал бола алар еді.

2. Франчайзинг жүйесі арқылы кәсіпкерлікпен айналысамын деген адамдарға, кәсіпкерлер иелеріне кредиттік жеңілдіктер беретін бағдармалар жасау. Қазір кезде кәсіпкерлер үшін банктен кредит алу ең үлкен қажеттілік болып табылады. Ал, отандық банктерден кредит алу кәсіпкерлерге үлкен тәуекелдікті талап етеді. Бұл кәсіпкерлер үшін қиындық тудырады. Сол себепті, мемлекет тарапынан қолдау көрсетіліп, франчайзинг жүйесі арқылы кәсіпкерлікпен айналысатын азаматтарға «кредиттік жеңілдіктер» атты бағдармалар жүргізілсе, Қазақстандағы франчайзингтің дамуына үлкен септігін тигізеді.

3. Қазақстан мемлекеті ТМД мемлекеттері ішінен бірінші болып, 2002 жылы «Комплекстік кәсіпкерлік лицензия туралы» заң қабылдаған болатын. Шетелдік мамандардың пікірінше, Қазақстандағы заң жүйесі франчайзингтің дамуына ықпал жасайтынына сенімді. Бірақ, қазіргі таңда мемлекет тарапынан күткен үміттері ақталмай отыр. Әрине, франчайзинг дамуда, бірақ жоғарғы қарқында дамып жатыр деу қиын. Сол себепті, бұл жағдайға менің ұсынысым мынадай.

«Комплекстік кәсіпкерлік лицензия туралы» заңға толықтырулар енгізу. Себебі, кәсіпкерлердің айтуынша, заңда еркін франчайзинг жүйесімен жұмыс істеу мүмкіндіктері толық қамтылмаған деуге болады. Сондықтан министрлік тарапы заңды қайта қарап, қазіргі нарықтық экономиканың барлық шарттарын орындайтындай, еркін кәсіпкерлікпен айналысуға мүмкіндік беретін жағдай жасауы тиіс деп ойлаймын.

Осындай маңызды шаралар франчайзингтік жүйемен дамытын кәсіпкерлер санын көбейтетініне

сенімдімін. Себебі, әрбір адам немесе кәсіпорын иесі жаңа кәсіпкерлік ашқысы келсе немесе кәсіпкерлігін ұлғайтқысы келсе, мұндай жағдайда франчайзингтік жүйені пайдалану өте тиімді. Франчайзингтің Қазақстандағы болашағы – үлкен жетістіктерге жетелейді.

Әдебиеттер

1. Исабеков Б.Н. Парасатты экономика: дағдарыс пен серпіліс. – «Фолиант» баспасы, 2013.
2. Исабек Б.Т. Қазақстан Республикасында кәсіпкерліктің инновациялық түрлерін жетілдірудің механизмдері. – «Тұран» баспасы, 2009.
3. Кисиков Б. Қазақстандағы франчайзинг. – Образовательный фонд «Игілік», 2011.

Түйін

Мақалада Қазақстанда франчайзингтің дамуы мен мүмкіндіктері сипатталған, біздің мәліметтерге сүйенсек, Қазақстанда франчайзинг дамушы экономикаға біртіндеп әсер ететін секторлардың бірі және мемлекеттік қолдау қажет екендігі анықталды.

Резюме

В статье описывается развитие и возможности франчайзинга в Казахстане. По нашим данным, мы выяснили, что франчайзинг в Казахстане является одним из секторов, которые оказывают постепенное влияние на развивающуюся экономику и что ему нужна государственная поддержка.

Summary

The article describes the development and opportunities for franchising in Kazakhstan. According to our data, we found out that franchising in Kazakhstan is one of the sectors that have a gradual impact on the developing economy and that it needs state support.



УДК 331.5

Есенов Е.Ж., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Галиева А.Х.**, д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

В обеспечении эффективности функционирования предприятия, к какому бы виду оно не относилось, ключевая роль принадлежит человеческому фактору – трудовым ресурсам.

Трудовые ресурсы – это часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в народном хозяйстве. В состав трудовых ресурсов включают как занятых, так и потенциальных работников [1].

В экономической литературе и хозяйственной практике наряду с категорией «трудовые ресурсы» используются и такие понятия, как «рабочая сила», «персонал», «кадры» и «человеческие ресурсы». В одних случаях они употребляются как синонимы, в других – для выделения специфики трудовых ресурсов как особого вида применяемых предприятием ресурсов [2].

Обычно под рабочей силой понимается совокупность физических и умственных способностей человека, которые используются им для производства материальных благ и услуг. Персонал – весь личный состав работающих по найму, постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников, которые закреплены за различными участками деятельности. Под кадрами предприятия обычно понимается основной (штатный, постоянный) состав работников предприятия. В понятие «человеческие ресурсы» вкладывается более широкий смысл, чем в вышеперечисленные категории за счет отражения активной роли человека в экономике, признания экономической целесообразности капитальных вложений в формирование и использование этого вида ресурсов.

Возрастные границы и социально-демографический состав трудовых ресурсов определяются системой законодательных актов.

В зависимости от способности к труду различают трудоспособных и нетрудоспособных, то есть люди могут быть нетрудоспособны в трудоспособном возрасте (инвалиды I и II групп; лица, получающие пенсию на льготных условиях) и трудоспособными в нетрудоспособном возрасте (работающие подростки и работающие пенсионеры).

Критериями выделения из общей численности населения трудовых ресурсов являются верхняя и нижняя границы трудоспособного возраста, которые устанавливаются государством с учетом социально-экономических условий. Нижняя граница рабочего возраста 16 лет, а верхняя – для женщин 55 лет, для мужчин – 60 лет. Верхняя граница рабочего возраста одновременно является началом пенсионного периода, хотя по отдельным видам работ пенсионный возраст устанавливается на 5-10 лет раньше (работы с вредными условиями труда). Таким образом, к трудовым ресурсам относится [3]:

- население в трудоспособном возрасте (за исключением неработающих инвалидов I и II группы и неработающих лиц, получающих пенсии по возрасту на льготных условиях), а также лица старше и младше трудоспособного возраста, занятые в экономике;
- население старше и моложе трудоспособного возраста, занятое в экономике [4].

Трудовые ресурсы принято разделять на экономически активное и экономически неактивное население (рис. 1).



Рис. 1. Состав трудовых ресурсов*

*Составлено автором на основе источника

Трудоспособное население состоит из двух групп: экономически активной и неактивной. Экономически активное население включает: занятых в экономике страны (работающих по найму) работников; женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком, военнослужащих, а также безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости. К экономически неактивному населению в трудоспособном возрасте относятся лица, которые не считаются занятыми экономической деятельностью или безработными. Соотношение численности экономически активного населения и численности населения в трудоспособном возрасте отражает уровень экономически

активного населения. Он зависит от ряда социально-экономических, политических и демографических условий.

Безработными считаются трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте, постоянно проживающие на территории Республики Казахстан, не имеющие работы, не занимающиеся предпринимательской деятельностью, не обучающиеся в дневных учебных заведениях либо не проходящие военной службы и зарегистрированные в органах государственной службы занятости. Отношение численности безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости, к численности экономически активного населения (занятые и безработные) называется уровнем безработицы.

Основным документом, регулирующим трудовые отношения в Республике Казахстан является Трудовой кодекс от 26.07.99 г. №296-З (с изм. и доп. от 30.12.10. г.). Он регулирует трудовые отношения с момента их возникновения до их прекращения, а также отношения, связанные с трудовыми, определенными ст. 4 ТК.

В соответствии с частью первой ст. 194 ТК локальными нормативными правовыми актами, регулирующими внутренний трудовой распорядок предприятия являются:

- правила внутреннего трудового распорядка;
- штатное расписание;
- должностные инструкции;
- графики работ (сменности);
- графики отпусков;
- положения и инструкция по охране труда и технике безопасности;
- коллективные договоры, соглашения;
- другие локальные нормативные акты по вопросам труда.

Структурная характеристика трудовых ресурсов предприятия определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников. В отчетности по труду промышленных предприятий работники по характеру участия в производственной деятельности распределяются по двум группам:

- промышленно-производственный персонал (персонал основной деятельности);
- непромышленный персонал (персонал неосновной деятельности).

В состав промышленно-производственного персонала включаются работники:

- основных и вспомогательных цехов, включая работников силовых, инструментальных, компрессорных цехов, пароводоснабжения и т.п.;
- обслуживающие электрические и тепловые сети, подстанции (эксплуатация и ремонт), работники производственных служб энергоуправлений;
- транспортных цехов (железнодорожного, автомобильного, водного и других видов транспорта), предприятий, преимущественно обслуживающих производств;
- занятые на погрузочно-разгрузочных работах, включая обслуживание потребителей; работники предприятий (проводники), сопровождающие грузы до станции назначения;
- научно-исследовательских, конструкторских, проектно-конструкторских, технологических организаций, находящихся на балансе предприятия (объединения);
- лабораторий, включая работников лабораторий, занятых на опытных, экспериментальных и научно-исследовательских работах, дозиметрических лабораторий; работники, занятые в конструкторских отделах (бюро) предприятия, включая случаи, когда они выполняют работу и для других предприятий и организаций;
- занятые производством и наладкой экспериментальных образцов новой продукции.

В состав непромышленного персонала включаются работники:

- транспорта, состоящего на балансе предприятий и обслуживающего жилищное хозяйство, коммунальные предприятия и другие организации неосновной деятельности, а также лесосплава;
- дирекции строящегося предприятия, а также отдельные работники, осуществляющие технический надзор за строительством, численность и фонд заработной платы которых предусмотрены в строительстве;

- занятые на капитальном ремонте зданий и сооружений, производимом хозяйственным способом;
- торговли (магазинов, ларьков, палаток и др.) и общественного питания (столовых, буфетов);
- жилищного хозяйства;
- коммунальных предприятий и предприятий бытового обслуживания населения: гостиниц и общежитий для приезжих, парикмахерских бань (кроме работников бань и прачечных, обслуживающих непосредственно на производстве персонал данного предприятия, организации) и т.п., занятые озеленением территории;

Промышленно-производственный персонал по выполняемым функциям делится на следующие группы:

- рабочие – лица, непосредственно занятые созданием материальных ценностей, ремонтом основных средств, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг;
- руководители – работники, занимающие должности руководителей предприятия и их структурных подразделений, а также их заместители по следующим должностям: директора, начальники, управляющие, заведующие на предприятии, в структурных единицах и подразделениях; главные специалисты (главный бухгалтер, главный инженер, главный механик, главный технолог, главный экономист и др.);
- специалисты – работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими аналогичными видами деятельности;
- технические исполнители – работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство (агенты, кассиры, контролеры, делопроизводители, учетчики, чертежники и др.).

В зависимости от характера участия в производственном процессе рабочие, в свою очередь, подразделяются:

- на основных – непосредственно занятых в процессе производства продукции;
- вспомогательных – занятых обслуживанием технологического процесса.



Рис. 2. Структура кадров предприятия

Эффективность использования рабочей силы на предприятии в определенной мере зависит и от структуры кадров предприятия – состава кадров по категориям и их доли в общей численности [5].

На структуру промышленно-производственного персонала влияют факторы: уровень механизации и автоматизации производства, тип производства, размеры предприятия, организационно-правовая форма хозяйствования, сложность и наукоемкость выпускаемой продукции, отраслевая принадлежность предприятия и другие.

Процесс управления персоналом требует, чтобы на предприятии определялась и анализировалась структура ППП по половому и возрастному составу, а также по уровню квалификации. Это необходимо для того, чтобы своевременно готовить замену кадров, а также для достижения наиболее приемлемой для предприятия структуры кадров по половому и возрастному составу, по уровню квалификации.

Таким образом, человеку труда принадлежит решающая роль в развитии хозяйственной деятельности, совершенствовании ее организации и управления с целью получения наибольшей отдачи от своей творческой работы.

Рабочая сила, как совокупность физических и духовных способностей человека является главной производительной силой общества и составляет трудовые ресурсы всех предприятий и учреждений, принадлежащих к различным отраслям народного хозяйства.

Литература

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.-практ. пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2011.
2. Акулич В.А. Исследуем трудовые ресурсы / В.А. Акулич // Финансовый директор. – 2010.
3. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика. – 2008.
4. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2009.
5. Белокрылова О.С. Экономика труда: конспект лекций / О.С. Белокрылова, Е.В. Михалкина. – Рн/Д: Феникс, 2012.

Резюме

В данной статье рассматриваются теоретические основы трудовых ресурсов и их классификация, а также их состав и структура.

Түйін

Бұл мақалада еңбек ресурстарының теориялық негіздері және олардың жіктелуі, сондай-ақ олардың құрамы мен құрылымы қарастырылады.

Summary

This article examines the theoretical foundations of labor resources and their classification, as well as their composition and structure.



УДК 332.14

Идрисов М.М., Первый заместитель Председателя Правления АО «КИРИ»

Жумабекова С.А., к.э.н., Директор Центра индустриальной политики

Усманов Н.Б., главный эксперт Центра индустриальной политики

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ КАЗАХСТАНА СО СТРАНАМИ МИРА

Глава государства расставил ориентиры экономического, социального и технологического развития страны в своем последнем Послании «Новые возможности развития в условиях Четвертой промышленной революции» от 10 января 2018 года. В Послании предложена новая модель револю-

ционного развития Республики Казахстан, который учитывает глобальный мегатренд – Четвертую промышленную революцию. Экономический рост в Казахстане в ближайшем будущем будет обеспечен благодаря активному применению элементов Четвертой промышленной революции [1].

Индустрия является тем ключевым драйвером фундаментального роста экономики, которое обеспечивает материальную часть других секторов. Развитие промышленности сопровождается определенными сложностями, по сравнению с иными отраслями экономики и требует особого внимания. Прогрессивное развитие промышленности, в особенности в таких ее отраслях как химическая, машиностроение, электроэнергетика является основой для ускорения научно-технического прогресса.

Учитывая, что горнодобывающий сектор подвержен высокой волатильности из-за конъюнктуры мировых цен на ее продукцию, страны богатые на минеральные ресурсы, ускоренно развивают другие сектора экономики – сельское хозяйство, услуги, и особенно обрабатывающий сектор. Последний, является главным приоритетом экономической политики Казахстана и помимо вопросов роста благосостояния еще решает вопросы устойчивого диверсифицированного развития, что нашло отражение в пятилетних программах индустриализации страны.

За последние годы обрабатывающий сектор в мире оказывает все большее влияние на формирование среднего класса. Так, по данным Фонда информационных технологий и инноваций (США), создание одного рабочего места в обрабатывающем секторе ведет к созданию от двух до пяти дополнительных рабочих мест в других секторах, развитие технологий приводит к повышению знаний и навыков рабочих; в США уровень заработной платы в обрабатывающем секторе в среднем на 9% больше чем в других секторах экономики; отрасли обрабатывающего сектора наиболее инновационные в экономике – в США на этот сектор приходится 70% НИОКР; состояние обрабатывающего сектора и сектора услуг взаимозависимо (например, услуги базирующиеся на ИКТ сильно зависят от товаров обрабатывающей промышленности) [2].

Развитие промышленности практически невозможно без развития рынков сбыта, и соответственно без экономической интеграции не только в рамках Евразийского экономического союза, но и с другими странами.

В целях проработки сотрудничества Казахстана с другими странами в области промышленной кооперации авторами был проведен анализ эффективности сотрудничества со следующими странами: Белоруссия, Великобритания, Вьетнам, Германия, Италия, Китай, Кыргызстан, Россия, США, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан, Южная Корея, Япония. Среди них необходимо выделить Германию, Италию, Китай и Узбекистан, которые в рамках договоренностей Межправительственной комиссии РК в 2017 году представляли особый интерес для сотрудничества.

В качестве инструментов при проведении аналитических исследований для выявления потенциала кооперации на практике используются авторитетные международные рейтинги и базы данных: Простота ведения бизнеса (Doing Business), Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (Global Competitiveness Index World Economic Forum), Статистика ООН по торговле товарами (UN Comtrade) и другие. Данные рейтинги ежегодно формируются на основе анализа статистических показателей стран мира и опросов экспертов.

Анализ рейтинга Простоты ведения бизнеса (Doing Business) является инструментом выявления слабых мест для наращивания потенциала промышленной кооперации с предприятиями исследуемых стран. Представляют собой ежегодное глобальное исследование группы Всемирного банка, оценивающее в 189 странах простоту осуществления предпринимательской деятельности на основе 11 показателей, по итогам которого формируется рейтинг стран по созданию ими благоприятных условий для ведения бизнеса. При этом доклад охватывает оценку нормативных актов, регулирующих деятельность малых и средних предприятий на протяжении всего жизненного цикла и порядок их применения на практике (правоприменение).

Согласно Докладу Doing Business опубликованному в 2017 году, среди исследуемых стран по простоте ведения бизнеса лидирующую позицию занимает Германия – 20 место, далее следуют Казахстан – 36, Италия – 46, Узбекистан – 74 и последнее место Китай – 78 [3].

Казахстан имеет сильные позиции по таким индикаторам рейтинга, как защита миноритарных

инвесторов (1 место) и обеспечение исполнения контрактов (6 место), которые отображают соблюдение страной обязательств перед иностранными инвесторами.

Германия имеет сильные позиции по разрешению неплатежеспособности (4 место), подключению к энергоснабжению (5 место) и получению разрешений на строительство (24 место), что обусловлено простотой процедуры банкротства предприятий и развитости энергетической инфраструктуры.

Италии является лидером по международной торговле, Китай имеет сильные позиции по обеспечению контрактов (5 место), а Узбекистан по регистрации предприятий (11 место), (табл. 1).

Таблица 1. Позиция стран в рейтинге «Простота ведения бизнеса», 2017 г.

	Германия	Италия	Китай*	Узбекистан	Казахстан
простота ведения бизнеса	20	46	78	74	36
по разрешению неплатежеспособности	4	24	56	87	39
по подключению к электроснабжению	5	28	98	27	70
по обеспечению контрактов	22	108	5	39	6
по получению разрешений на строительство	24	96	172	135	52
по международной торговле	39	1	97	168	123
по налогообложению	41	112	130	78	50
по получению кредитов	42	105	68	55	77
по защите миноритарных групп	62	62	119	62	1
по регистрации собственности	77	23	41	73	17
по регистрации предприятий	113	66	93	11	41

* по Китаю Всемирный экономический форум берет значения города Шанхай

Для рассмотрения вопросов промышленной кооперации, необходимо разобрать показатель международная торговля, по которой Италия является лидером, а затрачиваемое время на таможенный и пограничный контроль и оформление экспорта/импорта занимает меньше одного часа, при этом стоимость оформления всех процедур бесплатная.

В Германии, которая занимает 39 место по данному показателю, при оформлении документации, стоимость пограничного и таможенного контроля для экспортных операций, оценивается в два раза больше нежели среднее значение по ОЭСР и составляет 345 долл. Однако данная сумма меньше чем в Китае (533 долл.) и Казахстане (574 долл.), но больше чем в Узбекистане (278 долл.).

Мировым лидером по экспорту является Китай, однако, в рейтинге международная торговля стоит на 97 место, при этом при импорте процедуры оформления документов занимают 72 часа, а стоимость и затрачиваемое время пограничного и таможенного контроля составляет 790 долл., это дороже и сложнее чем при экспорте, которое составляет 533 долл. США и 23 часов соответственно, что свидетельствует о наличии барьеров для импорта и ввоза товаров, продиктованная защитой внутреннего рынка. В то же время процедуры выхода на внешние рынки для своих производителей обходится без лишних процедур, что способствует приоритетности экспорта.

Казахстан и Узбекистан по данному показателю занимают 123 и 168 места соответственно. Если в Узбекистане процедура оформления документов и стоимость пограничного, таможенного контроля экспорта (112 часов и 278 долл.) и импорта практически одинаковая (111 часов и 278 долл.), то в Казахстане больше сложности возникают при экспорте продукции, т.е. процедуры оформления и стоимость (133 часов и 574 долл.) гораздо больше чем при завозе импортной продукции (2 часа и бесплатно), что создает парадоксальную ситуацию, противоречащую объявленному приоритету развития экспорта, обозначенному в Национальной экспортной стратегии Республики Казахстан на 2018-2022 годы. Это свидетельствует о необходимости создания благоприятных условий для продвижения экспорта, что в последующем улучшит страновые позиции в данном рейтинге (табл. 2).

Таблица 2. Индикаторы показателя «Международная торговля», 2017 г.

	ОЭСР	Германия	Италия	Китай	Узбекистан	Казахстан
позиция в международной торговле	-	39	1	97	168	123
пограничный и таможенный контроль при проведении экспортных операций, часов	12,7	36	1	23	112	133
стоимость пограничного и таможенного контроля для экспортных операций, долл. США	150	345	0	533	278	574
время на оформление документов для экспорта, час	3	1	1	14	174	128
стоимость оформления документов для экспорта, долл. США	26	0	0	90	292	320
пограничный и таможенный контроль при проведении импортных операций, часов	9	1	1	72	111	2
стоимость пограничного и таможенного контроля для импортных операций, долл. США	112	0	0	790	278	0
время на оформление документов для импорта, час	4	1	1	54	174	6
стоимость оформления документов для импорта, долл. США	26	0	0	150	292	0

Наращивание промышленной коопераций Казахстана со странами-партнерами требует также привлечения иностранных инвестиций, без которых в некоторых случаях тяжело реализовать какой-либо инвестиционный проект.

Согласно данным консалтинговой компании Ernst&Young по итогам ежегодного исследования инвестиционной привлекательности европейских стран, где в качестве критериев применяются – количество проектов и число созданных рабочих мест, за 2016 год Германия по количеству проектов занимает 2 место, Италия – 16 место, а по числу созданных рабочих мест 3 и 20 места соответственно.

В данной работе, для сравнительного анализа оценки экономической привлекательности инвестирования в страну была использована методика Капустиной Л., Портновым Н. [4], где применялся подход, включающий в себя оценку по трем критериям, состоящим из параметров экономической привлекательности, правовой привлекательности и рисков при инвестировании.

При этом, расчет экономической привлекательности базируется на индикаторах Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума, правовой привлекательности на позициях стран в рейтинге Doing Business Всемирного банка, инвестиционных рисков – на индикаторах Индекса недееспособности государств (Failed States Index) [5].

Принимая во внимание различия источников информации по оценке показателей составляющих, а также в целях более точного сравнения инвестиционной привлекательности страны с другими странами, использован матричный подход, путем использования координатной плоскости, где по оси ОХ отложен интегральный рейтинг по блоку «Экономическая привлекательность», а по оси ОУ – рейтинг страны по блоку «Правовая привлекательность». Размер круга характеризует уровень отсутствия рисков для инвестора в соответствующей стране (Рис. 1).

По итогам анализа инвестиционных возможностей исследуемых стран, было выявлено что Германия является наиболее привлекательной страной для иностранных инвесторов, с учетом возможности получения прибыли. Такая привлекательность объясняется высоким уровнем технологического и научного развития, хорошей логистикой и транспортной инфраструктурой, надежной

телекоммуникационной инфраструктурой, высоким уровнем образования, отсутствием специальных ограничений для иностранных инвестиций, финансовых транзакций, перевода валюты и возврата средства от прибыли и др.

Германия опережает Китай по следующим индикаторам экономической привлекательности: макроэкономическая стабильность – 0,1 балла; эффективность рынка труда – 0,5 балла; качество инфраструктуры – 1,3 балла; качество институтов – 0,9 балла; уровень технологического развития – 2 балла; инновационный потенциал – 1,5 балла. Китай превосходит Германию лишь по одному показателю: размер внутреннего рынка – 1 балл.

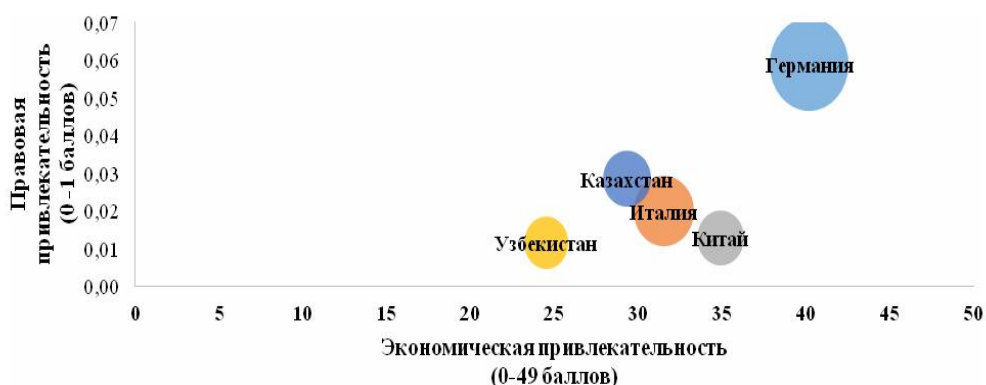


Рис. Сравнительная инвестиционная привлекательность стран, 2017 г.

Также из рисунка прослеживается, что экономическая привлекательность Италии и Китая выше чем Казахстана, что обусловлено в первую очередь размером внутреннего рынка и качеством инфраструктуры. А по рискам при инвестировании Италия занимает второе место после Германии.

Причинами относительно низкой позиции в правовой привлекательности Италии по сравнению с Казахстаном и Германией являются нестабильность банковского сектора Италии, связанное с ликвидностью и судебной системой. В то же время, относительно невысокая экономическая привлекательность Италии по сравнению с Германией и Китаем обусловлены низкими позициями страны по индикаторам Глобального индекса конкурентоспособности – обеспечение контрактов, получение кредитов и налогообложение, а также получение разрешений на строительство. Для экономики Италии характерно активное вмешательство государственного капитала в промышленность, высокий уровень развития государственно-монополистического капитализма, что препятствует здоровой конкуренции.

Низкая правовая привлекательность Китая может объясняться рядом причин, которые вызваны политическим строем, жестким авторитарным режимом, агрессивными протекционистскими мерами, что обычно становится значительным препятствием для инвестиций в экономику: отсутствие прозрачности (отсутствие секретности, доступность законов и административных правил страны), насильственные законы и постановления, слабая защита интеллектуальной собственности, ненадежность правовой системы, сильная государственная бюрократия, противоречивый механизм урегулирования споров. А экономическая привлекательность вызвана размером внутреннего рынка, качеством инфраструктуры и институтов, инновационным потенциалом.

Узбекистан среди рассматриваемых стран является наименее привлекательной для инвестиций с точки зрения экономической и правовой привлекательности. В целом демонстрирует средний уровень привлекательности отраслей при огромных рисках и сложном входе для внешнего инвестора. Так, наиболее острыми барьерами являются ограничение на свободу конвертации и репатриации выручки (конвертируемость национальной валюты строго регулируется государством). Данное ограничение направлено на сохранение положительного сальдо платежного баланса Узбекистана. В то же время, в Узбекистане упрощенная система регистрации предприятий, а также лояльные процедуры получения финансирования для развития бизнеса.

Казахстан по экономической привлекательности уступает Германии на 10,9 баллов, Китаю на 5,6 баллов, Италии на 2,2 балла и опережает Узбекистан на 4,8 баллов. Вместе с тем, Казахстан обладает правовой привлекательностью, которая выше Италии, Китая и Узбекистана, что обусловлено относительно высокой в отличие от рассматриваемых стран позицией в рейтинге Doing Business.

Для анализа промышленной кооперации в аналитических исследованиях также используются ряд индексов, которые позволяют сформировать перечни товарных позиций для сотрудничества Казахстана со странами-партнерами. В данной статье были рассчитаны: индекс относительного преимущества недостатка который страна имеет в экспорте определенного товара (RCA); индекс сложности товара, который показывает насколько сложно производить какой-либо товар с учетом возможности определенной страны (PCI); индекс определяющий степень готовности страны производить конкретный продукт в текущий момент времени (Distance) и др.

По завершению анализа индексов рассматриваемых стран формируется перечень товарных позиций, представляющих собой потенциал для промышленной кооперации, путем следующих комбинаций:

- определение пересечения идентичных импортных позиций Казахстана и третьей страны, в результате которого выводится определенный «длинный» список товарных позиций;
- выявление по длинному списку товарных позиции с учетом наличия компетенций казахстанского производства;
- выявление товарных позиций с относительным преимуществом конкурентоспособности в экспорте;
- определение перечня товарных позиций на «сложность» и «схожесть», которые помогают выявить степень готовности страны производить конкретный продукт и сложность организации производства какого-либо товара с учетом возможностей страны.

По итогам всего анализа выявленные перечни товарных позиций объединяются в одну таблицу, а после сформированный перечень товаров экспертным способом определяется на наличие аналогичных производств в стране-партнере имеющий потенциал для создания кооперационных производств между Казахстаном и третьей страной. После всех расчетов формируется отфильтрованный перечень товарных позиций для всех рассматриваемых стран (табл. 3).

Необходимо отметить, что выявленные товарные позиции могут быть использованы различными организациями для привлечения потенциальных казахстанских и иностранных инвесторов для импортозамещения как в Казахстане, так и в странах-партнерах.

Таблица 3. Товарные позиций с потенциалом для промышленной коопераций Казахстана с предприятиями Германии, Италии, Китая и Узбекистана

№	ТН ВЭД	Название ТН ВЭД
1	2	3
1.	940600	Конструкции строительные сборные
2.	843351	Комбайны зерноуборочные
3.	340220	Поверхностно-активные средства, моющие, чистящие, расфасованные для розничной продажи (кроме средств товарной позиции 3401)
4.	730429	Прочие трубы обсадные, насосно-компрессорные и бурильные для бурения нефтяных или газовых скважин, из черных металлов (кроме чугуна и литого)
5.	730419	Трубы для нефте- или газопроводов прочие
6.	721070	Прокат плоский из железа или легированной стали шириной 600 мм или более, окрашенный, лакированный или покрытый пластмассой
7.	847490	Части оборудования для сортировки, промывки, измельчения, размалывания, смешивания или перемешивания грунта, камня, руд и других минеральных ископаемых в твердом состоянии
8.	722820	Прутки из кремнемарганцовистой стали, без дальнейшей обработки, кроме горячей прокатки, горячего волочения или экструдирования

1	2	3
9.	721049	Прочий прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, оцинкованный иным способом
10.	722490	Прочие полуфабрикаты из прочих легированных сталей
11.	720917	Прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, неплакированный, в рулонах, без дальнейшей обработки кроме холодной прокатки, толщиной 0,5 мм или более, но не более 1 мм
12.	720711	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, содержащие менее 0,25 мас.% углерода, прямоугольного (включая квадратное) поперечного сечения шириной менее двойной толщины
13.	330510	Шампуни
14.	310230	Нитрат аммония, в том числе в водном растворе
15.	392350	Пробки, крышки, колпаки и другие изделия для закупорки
16.	843041	Бурильные или проходческие машины самоходные
17.	820719	Прочий инструмент, включая части, для бурения скальных пород или грунтов
18.	901580	Прочие приборы и инструменты топографические, гидрографические, океанографические, гидрологические, метеорологические или геофизические, кроме компасов, электронные
19.	860691	Прочие вагоны железнодорожные или трамвайные, грузовые самоходные, крытые и закрывающиеся
20.	850710	Свинцовые, используемые для запуска поршневых двигателей

Таким образом, для эффективной промышленной кооперации Казахстана приоритетными видами производств являются: с Китаем – производство строительных конструкций; трубы для нефтегазопроводов, плоский прокат из железа и стали, машины и инструменты для горнодобывающего сектора; с Германией – производство электрических аккумуляторов, используемых для запуска поршневых двигателей, а также в создании производств таких товаров, как бытовая химия, приборы и инструменты, вагоны, металлургическая продукция; с Италией – производство оборудования для сортировки, промывки, измельчения, размалывания, смешивания или перемешивания грунта, камня, руд и других минеральных ископаемых в твердом состоянии, а также пробок, крышек для закупорки; с Узбекистаном – производство нитрата аммония, в т. ч. в водном растворе и др.

Преобладающая часть товарных позиций в таблице в основном состоит из отраслей обрабатывающей промышленности: черная и цветная металлургия, химическая, фармацевтическая, легкая промышленности, машиностроение и производство строительных материалов, в которых функционируют казахстанские флагманы, производящие аналогичные товары согласно вышеприведенной таблицы: ТОО «Kazzinc Holdings» (цинк), ТОО «KSP Steel» (трубы), ТОО «Alageum Group» (трансформаторы), АО «АгромашХолдинг» (комбайны) и др. Объем импорта Казахстана по каждому товару составляет более 20 млн долл. Эти и другие конкурентоспособные предприятия обрабатывающей промышленности Казахстана способны реализовать инвестиционные проекты в странах-партнерах для расширения рынков сбыта своей продукции.

В целях промышленной кооперации, отечественный бизнес должен активизироваться в условиях либерализации в рамках Евразийского экономического союза, т.к. производство некоторых товаров из перечня хорошо развито в странах-участницах Евразийского союза, которые составляют серьезную конкуренцию нашим казахстанским товарам. Например, производство комбайнов, хорошо развито как в Беларуси, так и в России. Поэтому развитие сотрудничества в налаживании производства данного товара с Германией и Китаем (страны, представляющие наибольший интерес для промышленной кооперации) – лидеров по производству сельскохозяйственной техники, способствует повышению конкурентоспособности отечественных производителей на рынке Евразийского союза.

В этой связи, Правительству Казахстана необходимо продолжить работу по созданию условий для создания и передислокации производств стран, а также открытия совместных предприятий для промышленной кооперации между казахстанскими и китайскими, немецкими, итальянскими и узбекскими предприятиями. Необходимо выстроить «идеальную» систему развития кооперации в

промышленности, учитывающую передовые методы и механизмы развития кооперации, исключая недостатки и упущения, выявленные при изучении накопленного опыта. В современных рыночных условиях возникает множество организационно-экономических, финансовых, институциональных и прочих проблем, которые препятствуют развитию кооперации. Их, с одной стороны, должны решать сами товаропроизводители, а, с другой стороны, для их решения требуется четкое взаимодействие с прочими, технологически связанными организациями, логистическими предприятиями, предприятиями торговли, а также с государственными органами управления.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г. «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции».
2. Указ Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года №874 «Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы».
3. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/kazakhstan>
4. <https://cyberleninka.ru/article/v/metodicheskie-podhody-k-otsenke-investitsionnoy-privlekatelnosti-strany-dlya-inostrannyh-kompaniy>
5. [https://ruxpert.ru/Рейтинг_недееспособности_государств_\(Failed_States_Index\)](https://ruxpert.ru/Рейтинг_недееспособности_государств_(Failed_States_Index))
6. States_Index)

Резюме

В целях анализа потенциала промышленной коопераций исследуемых стран и Казахстана был проведен расчет различных индексов, в результате чего выявлен перечень из 20 товарных позиций, который представляет интерес для расширения деятельности и привлечения потенциальных инвесторов. А также, были выработаны рекомендации для бизнеса по степени инвестиционных рисков, экономической и правовой привлекательности исследуемых стран.

Түйін

Зерттелініп отырған елдер мен Қазақстан арасында өнеркәсіптік кооперациялардың потенциалына талдау жасау мақсатында түрлі индекстерді есептеу жүргізілді, нәтижесінде өндірісті кеңейтуге және әлеуетті инвесторларды тартуға қызығушылық тудыратын 20 тауарлық позициядан тұратын тізім айқындалды. Сондай-ақ, бизнесті жүргізу үшін инвестициялық тәуекелдер, экономикалық және заңды тартымдылық дәрежелері бойынша ұсыныстар жасалды.

Summary

The various economic indices have been made out to analyses the potential of industrial cooperation of the countries under the study, including Kazakhstan. As a result of work, a list of 20 commodity items has been identified. These are of interest for the future expansion of activity and attraction of potential investors. Also, business recommendations of the degree of investment risks, economic and legal attractiveness were developed.



ӘОЖ 330.341:334.722

Жадикова Н.Қ., «Экономика» мамандығының магистранты

*Ғылыми жетекшісі: **Оспанов Е.Ж., э.ғ.к.***

ҚазЭҚХСУ

ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУ ТУ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

Еліміздің алдында тұрған стратегиялық мақсаттарға қол жеткізу мен белгіленген міндеттерді шешуде кәсіпкерлікті ұйымдастыру мен дамытудың маңыздылығы жоғары. Сондықтан да мемлекет тарапынан кәсіпкерлікті дамытуға ерекше көңіл бөлініп, жергілікті және орталық атқарушы органдарға нақты міндеттер жүктелді. Осыған байланысты кәсіпкерлікті ұйымдастыру, рұқсат

ету жүйесін жетілдіру, мемлекеттік қолдау мәселелері бойынша нақты іс-шаралар қабылданып, жүзеге асырылып келеді. Қазіргі кезде «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасы аясында көптеген жұмыстар жасалып жатыр. «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры елімізде кәсіпкерліктің дамуына айтарлықтай өзіндік үлесін қосып келеді [1].

Елбасының «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы әлеуметтік-экономикалық саланы одан әрі жетілдірудің басты көрсеткішіне айналды. ҚР Президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы мемлекеттің жаңаруының стратегиялық бағытын анықтайтын негізгі құжат болып танылды [2].

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту ол – кез келген ел экономикасының негізі. Дамыған елдердің тәжірибелері көрсетіп отырғандай, шағын және орта кәсіпкерлікті қалыптастыру мен дамыту экономиканы нығайту үшін қолайлы алғышарттар жасайды. Атап айтқанда, салалық және өңірлік монополизм жойылады, рынокта тауарлар мен қызметтер көбейеді, жаңа жұмыс орындары ашылады, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктері өмірге енгізіледі, қоғам тұрақтылығының кепілі болып табылатын орта тап қалыптасады. Нәтижесінде шағын және орта кәсіпкерлік жүздеген мың адамдар үшін тартымды сипатқа ие болып, нарық экономикасының қажетті элементіне айналады.

Қазақстанда кәсіпкерлікті дамыту мемлекеттің экономикалық саясатының басым бағыттарының бірі болып табылады және әкімет ең жоғары қосылған құны бар жаңа жоғары технологиялық өндірістерді құруға бағытталған орта тапты және бәсекеге қабілетті динамикалық кәсіпкерлік-қоғамдастықты қалыптастыруға ұмтылады. Дегенмен, Қазақстанның кәсіпкерлігін дамыту индикаторлары әлемнің дамыған елдерінен айтарлықтай ерекшеленсе де, бүгінгі таңда республикадағы ШОК мемлекеттің экономикасында тиісті орынға ие болды.

Соңғы бес жыл ішінде тіркелген және белсенді ШОК саны қарқынды дамып келеді. Мәселен, Қазақстан Республикасының статистика жөніндегі агенттігінің мәліметтері бойынша, тіркелген және белсенді ШОК субъектілерінің саны 2016 жылы 2011 жылмен салыстырғанда (741 мың бірлік) 1,5 есеге өсті (1,1 млн). Алайда, 2011 жылдан 2015 жылға дейінгі кезеңде еліміздің ЖІӨ-де шағын және орта кәсіпкерлік үлесі төмендеу үрдісіне ие болды. 2015 жылы бұл көрсеткіш 9,3% – ға азайып, 31,2%-ды құрады. Сонымен бірге әлемнің дамыған елдерінде шағын кәсіпкерліктің ЖІӨ-ге қосқан үлесі 43%-дан (Канада) 57%-ға дейін (Германия) жетеді.

Отандық кәсіпкерліктің әлеуметтік маңыздылығы туралы бүкіл ел бойынша жұмыспен қамтылғандардың жалпы санындағы шағын кәсіпкерліктегі жұмыспен қамтылған халық үлесінің көрсеткіші бойынша бағалануы мүмкін. Соңғы бес жылда бұл көрсеткіш салыстырмалы түрде тұрақты болып қалды және 2016 жылы 23%-ға немесе 1,8 млн адамды құрады. Сонымен қатар, дамыған елдерде шағын кәсіпорындарда жұмыспен қамту 47%-дан (Канада) 75%-ға дейін (Жапония).

Қазақстандағы ШОК субъектілерінің шаруашылық қызметінің ең тән түрі – сауда, онда белсенді кәсіпорындардың үштен бірінен астамы жұмыс істейді (2016 жылы 38%), ал өнеркәсіпте – 11,4% ғана. Дамыған елдерде шағын кәсіпкерліктің қаржылық, өнеркәсіптік, ғылыми және туристік салаларында дамыды.

Республикамызда шағын кәсіпкерлікті дамыту үшін мынадай шараларды жүргізу керек:

- салық салу базасын жетілдіру;
- салықтың түрлерін анықтауға қатысты салық заңдарына өзгерістер енгізу;
- қаржы операцияларын жүргізуге мұрындық болатын салық ставкаларын азайту және соған сәйкес тиісті салықты төлеуді жетілдіру;
- несие беру мерзімдерін ұзарту және аймақтық мәні зор шағын өндірістік кәсіпорындар үшін пайыздық ставкаларды төмендету арқылы отандық өндірістерді ынталандыру және сапасы төмен арзан қолды тауарларды тасып әкелуге тосқауыл қою;
- шағын кәсіпкерлікті несиелендіру механизмдерін жетілдіру үшін лизингтік несиелерді, венчурлық қаржыландыру, факторинг, сонымен бірге, кепілдік қорларды құру және өзара несиелендіруді қалыптастыру жолдарын ұсынамыз [3].

Шағын кәсіпкерліктің негізгі мақсаты – халықты жұмыспен қамту, оның әлеуметтік мәселе-

лерін шешу, еңбекке деген белсенділігін дамыту, тұтыну нарығын көп ассортиментті товарлармен, қызметтермен толықтыру. Шағын кәсіпкерліктің дамуын ынталандыру мақсатымен Қазақстан азаматтарына жайлы құқықтық және экономикалық жағдай туғызу үшін бірнеше заңдылық және ұйымдастыру – экономикалық шаралар жасалды. Н. Назарбаев «Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы туралы» жарлыққа қол қойды. Президент бұл бағдарламаны бекіте отырып, бір мерзімде оны іске асыру шараларының жоспарын жасап, бекіту жөнінде үкіметке тапсырма берді. Елімізде шағын кәсіпкерлікті қалыптастырып, дамыту жүйесі әлі де жүріп жатыр. Шағын кәсіпкерлік әлі іске жаратылмаған едәуір қаржы-қаражаттарын тиімді жұмылдыратын басты құралдардың бірі. Осындай кәсіпкерліктің болмауынан осы ресурстар пайдаланылған болатын еді.

Республикада шағын кәсіпті дамыту жолындағы көптеген кедергілер бүгінгі күні жойылып жатқандығы айқын. Алайда, шағын кәсіпкерліктің дамуына тежеу болатын күрделі проблемалар әлі де баршылық. Бүгінгі негізгі проблемалар: шағын кәсіпті қолдау, қорғау жөніндегі заңдық базаның шынжаулығы; шағын кәсіпкерлікті қолдау және қорғау инфрақұрылымының әлсіздігі; несие беру құжаттарын толтырудың тым қиындығы; білімді кадрлардың жетіспеуі. Ал шағын кәсіптің басты проблемасы – ол несие беру саясаты. Несие тек қана кепілдеме ретінде мүлікке беріледі. Ал кепілдікке беруге жарайтын мүлік шағын кәсіпорындардың керектігі несиесіне кепілдік бере алмайды. Сондықтан шағын кәсіпорындардың керектігі банк, несие банктің бір бөлімі болуы керек шағын кәсіпорындар кадр даярлау, банктік кредит алу информациялық қызметтерге мұқтаж. Шағын кәсіпорынның артықшылықтары: бәсекелі нарықтық өрісін кеңейтеді; айрықша қажеттіліктерді (пәтерлерді жөндеу, ксерокөшірме, көлік жөндеу, ұсақ сауда т.б.) қанағаттандыру мүмкіншілігі, өзгерістерге тез икемделу қабілеттілігі; жаңа тауарларды, жұмыстардың жаңа тәсілдеріне тез Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде кешенді шаралар белгіленген [4].

Шағын кәсіпорын дүниежүзінде маңызды орын алады. Ол тек қана тұтыну сферасында емес, сол сияқты кейбір бөлек үзелдер мен механизмдерді шығару жағдайында немесе полуфабрикаттар өндіріп негізгі басты өндірісті қамтамасыз етуде маңызды орын алады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері жеке адамдар болуы да мүмкін. Шағын кәсіпорын барлық халық шаруашылық салаларында жұмыс істейді. Ол қызметтер бір немесе бірнеше түрде болуы мүмкін. Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде кешенді шаралар белгіленген. Бағдарламада шағын кәсіпкерлікті тұрақты дамытуды қамтамасыз ету, экономикада оның үлесін ұлғайту, жаңа жұмыс орнының санын арттыру, айқын бәсекелестік ортаны құру, қоғамның орташа табы ретінде меншік иелерінің бұқаралық тобын қалыптастыру көзделген.

Шағын кәсіпорындардың дамуы нарықты тауар және қызметтермен толықтырады, экспорттың потенциалын арттырады және жергілікті шикізат ресурстарын тиімді пайдалануға мүмкіндік жасайды. Шағын кәсіпорын дүниежүзінде маңызды орын алады. Ол тек қана тұтыну сферасында емес, сол сияқты кейбір бөлек үзелдер мен механизмдерді шығару жағдайында немесе полуфабрикаттар өндіріп негізгі басты өндірісті қамтамасыз етуде маңызды орын алады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері жеке адамдар болуы да мүмкін. Шағын кәсіпорын барлық халық шаруашылық салаларында жұмыс істейді. Ол қызметтер бір немесе бірнеше түрде болуы мүмкін. Шағын кәсіпкерліктегі көлеңкелі экономиканы азайту-ұйымдаспаған сауда түрлерін біршама өркениетті түрге айналдыруға, сауданың жалпы қабылданған нормалары мен ережелерін, базар саудасын сауда орталықтарына айналдыру бойынша қызмет көрсету стандарттарын енгізуге жағдай жасау.

Кәсіпкерлік белсенділіктің қарқынды дамуын қамтамасыз ету – кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту инфрақұрылымының дамуының қалдықсыз болуы, маманданбаған кадрларды қайта даярлау, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің несие ресурстарына қол жетімдігін арттыру [5].

Шағын кәсіпкерлік субъектілерін нығайту-несиелеу, лизинг, франчайзинг салаларында қаржы институттарының қызметін пайдалану.

Экономикалық өсуді қамтамасыз ету – шағын кәсіпкерлік есебінен жалпы ішкі өнім көлемін арттыру. Шағын кәсіпкерлікті ресми жағынан жетілдіру – мемлекет белгілейтін әлеуметтік шектеулерді азайту.

Отандық кәсіпкерлікті дамыту, әр түрлі кәсіпкерлік салалардың құрылымын жетілдіру мен оларды тиімді пайдалану шаралары алдағы экономикасы тұрақты дамыған, индустриялы ел болуымызға жол ашпақ.

Кәсіпкерлікті қолдауда мемлекеттік қызметтердің алғашқы бағыттары – қаржы-несиелік және инвестициялық саясат. Бұл бағыт бастапқы сипаттама болып саналады. Мемлекеттік кәсіпкерлікті қаржы-несиелік қолдауы біршама шығыстар жұмсауын талап етеді, ал мемлекеттік бюджеттің мүмкіндігі шектеулі екендігі белгілі. Осы кезеңде ресурстарды пайдаланудың қайтарымды механизміне өту қажетті және маңызды болады.

Шағын кәсіпкерлікті дамытудың құқықтық шарттарын жетілдіруде кәсіпкерліктің құқын қорғау жөніндегі заңдарды түсіндіретін аймақтарда арнайы семинарлар жүргізу, кәсіпкерлер арасында анкета жүргізу, фермерлер, шағын және орта кәсіпкерлік бизнес өкілдері, шаруашылық субъектілерінің басшылары үшін еңбек туралы, монополияға қарсы заңдар жөнінде түсініктемелер беруді ұйымдастыру қажет. Кәсіпкерлікті ақпараттармен және мамандармен қамтамасыз ету үшін кәсіпкерлік негізін жастарға үйрету, ақпараттық-түсіндірме және әдіснамалық көмек көрсету, шағын кәсіпкерлікті тіркеу, қаржыландыру және салық салу курстарын бизнес-инкубаторларда ұйымдастыруда өз жалғасын табуы керек.

Әдебиеттер

1. Назарбаев Н.Ә. Президенттің Қазақстан халқына Жолдауы // Қазақстан экономикалық, әлеуметтік және саяси жедел жанару жолында. – Астана: Елорда, 2005.
2. ҚР Президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы. – Астана: Ақорда, 2012.
3. Сәбден О., Тұрғынбаева А., Шағын бизнес негіздері. – Астана, 2008. – 98-101 бб.
4. Елшібаев Р.Қ. Кәсіпкерлік. – Алматы, 2014. – 21-27 бб.
5. Дуламбаева Р.Т., Кәсіпорын экономикасы. – Алматы, 2011. – 8-15 бб.

Түйін

Мақалада шағын бизнесті дамыту экономикалық өсу факторы ретінде қарастырылады. Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың негізгі мақсаты – экономикалық белсенділікті арттыру және өмір сүру ұзақтығын арттыру. Шағын кәсіпкерліктің орнықты дамуын қамтамасыз ету, экономикадағы өз үлесін ұлғайту, жаңа жұмыс орындарын көбейту, бәсекелес органы құру, ортақ топ ретінде иелердің жаппай тобын қалыптастыру.

Резюме

В статье рассматриваются вопросы развития малого бизнеса как фактор экономического роста. Основной целью поддержки малого бизнеса является повышение экономической активности и увеличение продолжительности жизни. Обеспечение устойчивого развития малого бизнеса, увеличение его доли в экономике, увеличение числа новых рабочих мест, создание конкурентной среды, формирование массивной группы владельцев как среднего класса.

Summary

In the article, the question of how small business development is an economic factor is considered. Small business support is a small business, with a focus on economic activity and growth of survival. Providing a stable business development, increasing its economy, increasing the number of new jobs, creating a competitive environment, forming a massive group of holders as a mid-class.



КӘСІПОРЫНДЫ ДАМУДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Тәуелсіз еліміздің болашағына апарар жол қазіргі инновациямен тығыз байланысты. Қазіргі жаһандану процесінде әлемдегі дамыған елдерден қалып қоймас үшін ұлттық экономиканың бәсекелестік қабілеттілігі жоғары деңгейде болуы шарт. Ал ұлттық экономиканы көтеретін мемлекеттік саясат пен отандық кәсіпорындар. Мемлекеттік саясат дұрыс бағытпен келеді, ал отандық кәсіпорындардың саясаты дәстүрлі сипат алған. Саясаттың дәстүрлі емес жолы да бар, ол – жаңашылдық, яғни ғылыми тілмен айтқанда инновация. Міне, осы инновациялық саясатты қалай қалыптастыру керек, оның мазмұны неде, қандай жолдар мен тәсілдер бар, инновациялық стратегияны қалай тиімді қалыптастыру қажет деген сипаттағы сұрақтарға жауап іздеп көреміз.

Қазақстан экономикасының дамуындағы басым міндеттердің бірі ғылыми және жоғары технологиялық өндірісті құру болып табылады. Осы мақсат еліміздің индустриалды-инновациялық даму бағдарламасында басты орынға қойылуы, технологиялар даму стратегиясының құрамдас бөлігі ғана емес, ол оның өміршеңдігінің шарты екендігінің мойындалуын көрсетеді.

Қазақстандық ғалымдар қазіргі күнде еліміздің технологиялық дамуының екі жолын көрсетеді. Оның біріншісі шетелден алдыңғы қатардағы технологиялар мен ноу-хауды алу, ал екіншісі – өзіндік ғылыми-технологиялық қуаттарды дамыту. Осы орайдағы индустриалды-инновациялық стратегияға сәйкес ғылыми-технологиялық дамудың негізгі бағыттары биотехнология, ядролық технология, космостың технологиялар және жаңа материалдарды жасау болып табылады [1].

Қазақстандағы кәсіпорындарды модернизациялау стратегиясы технологиялық дамудың әлемдік үрдістерін ескере отыра, жоғарыда көрсетілген екі мүмкіндікті де пайдалануды ескеруі тиіс. Технологияның даму заңдылықтарын білу модернизациялану барысындағы елдің технологиялық дамуының дұрыс стратегиясын құруға мүмкіндік береді.

Осы ретте, технологиялық даму теориясы саласында ұсынылып отырған келесі материал модернизациялану барысындағы экономикалардың жаңа технологиялық кеңістікке енулеріндегі ең тиімді сәттерді анықтауға мүмкіндік береді.

Технологиялық дамудың заңдылықтары туралы ой түйе отырып, оның дамуының әр түрлі сатыларындағы технологияларға бой үйретудің шарттары мен ерекшеліктерін талдауға көшейік. Осы орайда, әдетте бастапқы саты (бірінші саты), ерте өсім (екінші саты), кеш өсім (үшінші саты) және жетілген (төртінші саты) қарастырылады. Ал технологияларға бой үйрету екі жолмен жүзеге асырылады: тәуелді тұрғыда кіру, технология иесінің ұсынысымен кіру және реципиенттің ұсынысымен дербес кіру [2].

Енді тәуелді кірудің жолдарын қарастырайық. Реципиент бірінші сатыда салыстырмалы немесе динамикалық артықшылықтарды иеленуі тиіс, ал кіру қосалқы артықшылықтар жасау үшін альянстар немесе көп жақты келісімдер формасында болуы мүмкін. Екінші сатыда кіруге мүмкіндіктер тым шектеулі. Осы сатыдағы кіру шикізатты жеткізуші немесе коммерциялық өкіл формасында болуы мүмкін, ал ол үшін реципиент өз тауарын жеткізу географиясын ұлғайтуға мүдделі болуы керек не ресурстарға немесе нарықтарға ене білуі тиіс. Үшінші сатыда кіру мүмкіндігі айтарлықтай кеңейе түседі және реципиент донордың құрылымдық бірлігі ретінде енуі мүмкін. Технологияларға бой үйретудің ең төменгі бөгеті төртінші сатыда көрініс табады. Мұндағы іс-әрекет бірлескен кәсіпорын формасында жүзеге асады, ал оның негізі – шығындардың салыстырмалы төмендігі және қаржылық көздерге мүмкіндіктің болуы болып табылады.

Қазіргі уақыттағы инновациялық стратегияның түсінігіне, оның сыныптамасы мен қалыптасуына қатысты қалыптасқан бағыттар экономикалық жүйенің инновациялық дамудың ерекшеліктерін тиісті дәрежеде ескере алмайтындығы, инновациялық процесстерді басқару жүйесінің ен

басты кемшіліктерінің бірі деп айтсақ қателеспейміз. Көбінесе инновациялық стратегияның әр түрлі нұсқаларын әзірлеу барысында өзінің жеке ерекшеліктеріне ие және пайдаланудың ерекше жағдайлары бар бір стратегия түрін мазмұндау үшін әртүрлі анықтамалар қолданылады [3].

Мысалы, инноватикада инновациялық стратегияға қатысты келесі анықтамалар бір-біріне синоним болып табылады: «қорғаныс», «бейімделу» және «бәсең»; «лицензиялық» және «имитациялық»; «шабуыл» және «белсенді» және т.б.

Инновациялық стратегия ғылым және техниканың даму үрдістерін, жақын болашақта технологиялар және өнімдердің жаңару мүмкіндігін ескеруі қажет, нарықтық ортаның ағымдық және болжанатын жағдайларын ескере отырып кәсіпорынның жаңашылдықтарды құру және енгізу бойынша мүмкіндіктерін бағалауы тиіс, сонымен қатар оларды енгізудің мақсаттары және әдістерін нақтылауы қажет.

Инновациялық стратегияны қалыптастырудың негізінде кәсіпорынның инновациялық мақсаттары және міндеттері жатады, ал оның типі, атап айтқанда, оның сыртқы ортамен өзара байланысымен анықталады. Бірақ та, кәсіпорынның маңызды мақсаттарының бірі табыс табу екенін ұмытпаған жөн. Ары қарай басты мақсатқа жету үшін қажетті неқұрлым төменгі тәртіппен нақты мақсаттар мен міндеттер анықталады (кәсіпорынның инновациялық дамуының мүмкін болатын нұсқаларын реттейтін, инновациялық стратегияларды тандауды анықтайтын мақсаттар мен міндеттер «ағашы» әзірленеді).

Екінші тәртіптегі мақсаттармен міндеттерге жатады: өндіріс көлемін ұлғайту; өнім сапасын арттыру; өндірістік-техникалық базаны дамыту; дамудың тұрақтылығын қамтамасыз ету [4].

Инновациялық стратегияны тандауды әр түрлі факторлар анықтайды, олардың бастысы – кәсіпорынның бәсекелестік позициясы және оның технологиялық мүмкіндіктері. Кәсіпорынның технологиялық мүмкіндіктері оның инновациялық қызметінің ішкі және сыртқы мазмұндамаларымен анықталады. Біріншісіне (ішкі) инновациялық мүмкіншілік кірсе, ал екіншісіне (сыртқы) осы кәсіпорынның тұтынушылар және жабдықтаушылармен өзара қарым-қатынасының нысандары және мазмұны кіреді.

Инновациялық дамудың технологиялық дамудан айырмашылығы, біріншісі кәсіпорынның болашақта даму қабілетін мазмұндайтын динамизм элементін өзіне біріктіреді, ал басқасы оның өндірістік аппаратының және өндіретін өнімінің техникалық деңгейінің жағдайындағы өзгерісін айқындайды. Бұл түсініктер өзара байланысты болуына орай олар көбінесе бірегей түрде кәсіпорынның инновациялық-технологиялық дамуы ретінде қарастырылады.

Кәсіпорынның инновациялық стратегиясын әзірлеудің негізінде оның экономикалық мүмкіндіктерінің болжамы жатады (оның болшақтағы инновациялық мүмкіншіліктері, даму тұрақтылығы және т.б.), ол оның инновациялық даму деңгейінің неғұрлым егже-тегжейлі талдауын жасауға және оның дамуының негізгі бағыттарын анықтауға мүмкіндік береді [5].

Бұл болжамның нәтижелері, кәсіпорынның мүмкіндіктеріне және нарық талаптарына сәйкес келетіндей жүзеге асыруға жоспарланған инновациялық жобаларды нақты талдау көмегімен орындалатын инновациялық дамудың маңызды емес аспектілерін бағалау үшін база қызметін атқарады. Алынған мәліметтер кәсіпорынның инновациялық дамуын анықтайтын маңызды көрсеткіштеріннің нақты есебін шығаруға, оған әсер ететін факторларды талдауға, кәсіпорынның даму деңгейін оның бәсекелестерінің даму деңгейімен салыстыруға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның инновациялық стратегияларының протфелін қалыптастырудың негізінде оның инновациялық қызметінің бағыттарын тандау және оларды негіздеу, сонымен қатар осы қызметтің барлық нысандарын бағалау жатыр, олардың қатарындағы маңыздылары:

- қолда бар өнімдерді және технологияларды жетілдіру;
- жаңа өнімдерді және технологияларды әзірлеу;
- кәсіпорынның технологиялық базасын жетілдіру және дамыту;
- инновациялық қызметті басқарудың тиімділігін арттыру;
- ресурстарды пайдаланудың тиімділігін арттыру.

Кәсіпорынның инновациялық дамуының негізгі бағыттарын оның инновациялық стратегиялары айқындайды, ал инновациялық қызметтің аталған нысандарын жүзеге асыру нәтижелері оның

инновациялық дамуының тиімділігінің факторларымен анықталады, олардың қатарындағы маңыздылары:

- кәсіпорынның инновациялық қызметінің бағыттары мен көлемін анықтайтын, инновациялық мүмкіншілік;
- жаңашылдықтарды тиімді игеру үшін қажетті, орталықсыздандыру және маңызды инновациялық мақсаттар мен міндеттерді шешуде қажетті ресурстарды шоғырландыру үшін, басқару процесстерін орталықтандыруды алмастыратын, инновациялық процесстерді ұйымдастыру;
- капитал салымдарын орналастырудың негіздемесі (кәсіпорын алдына тұрған инновациялық мақсаттар мен міндеттерді шешу және инвестициялардың тиімділігін арттыру көзқарасымен).

Нақты инновациялық стратегияны тандау оны әзірлеудің әдіс-тәсілдерімен және алдыңғы кезеңде кәсіпорын жүзеге асыратын инновациялық қызметтің нәтижелерімен анықталады. Кәсіпорынға инновациялық стратегияның типін анықтау үшін оның ағымды жағдайы және потенциалды мүмкіндіктері туралы қажетті ақпарат алу мақсатымен оның қызмет етуінің негізгі аспектілерін бағалау қажет.

Әдебиеттер

1. Дженстер П., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей. – М.: Вильямс, 2003.
2. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / Под ред. Ю.В. Яковца. – М.: Межд. Фонд Н.Д. Кондратьева, 1997. – 183 с.
3. Федоренко Н.П. Россия на рубеже веков. – М.: Экономика, 2003.
4. Фролов И.Э. Наукоемкий сектор промышленности РФ: экономико-технологический механизм ускоренного развития. – М.: МАКС Пресс, 2004. – 320 с.
5. Аньшин В.М. Ұйымның инновациялық стратегиясы: Оқу құралы. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2005. – 67 б.

Түйін

Ұсынылған мақала еліміздің экономикасының негізін құрушы құрылым болып табылатын кәсіпорынды дамытудың инновациялық стратегиясын қалыптастыру факторларын талдауға арналған.

Бұл мәселе қазіргі кезде, кәсіпорындардың жағдайының күрделенуіне, нарықтағы бәсекенің күшеюіне және қызметкерлердің қажеттіліктерінің тұрақты өсуіне байланысты өзекті және күрделі мәселердің қатарында маңызды орын алады.

Резюме

Предложенная статья посвящена анализу факторов формирования инновационной стратегии развития бизнеса, которая лежит в основе экономики нашей страны.

Этот вопрос сейчас имеет решающее значение для текущих и сложных вопросов, связанных со сложностью предприятий, растущей конкуренцией на рынке и стабильным ростом потребностей сотрудников.

Summary

The offered article is devoted to the analysis of factors of formation of the innovative strategy of business development, which underlies the economy of our country. This issue is now crucial for current and complex issues related to the complexity of enterprises, growing competition in the market and the steady growth in the needs of employees.

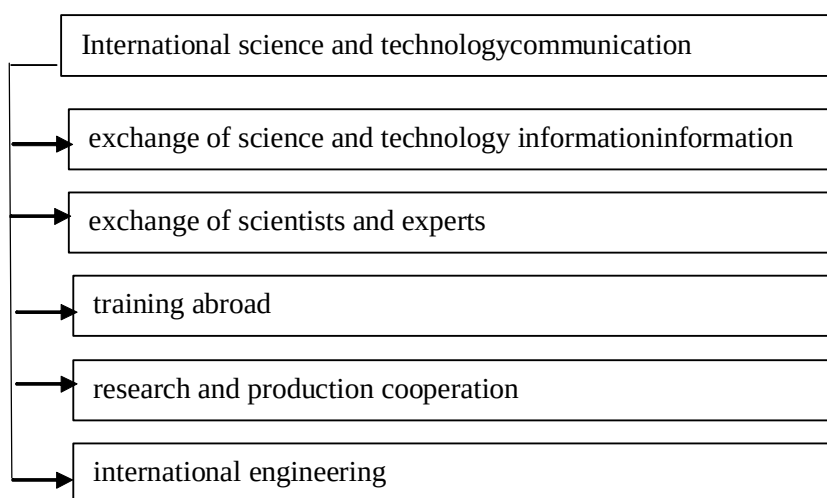


THE NEED FOR INTERNATIONAL SCIENCE AND TECHNOLOGY COOPERATION AND ASPECTS OF SCIENCE AND TECHNOLOGY COMMUNICATION

The need for science and technology cooperation of the countries lies in the fact that none of the countries, no matter which, has the science and technology potential unable to satisfy completely its demands in the advanced technology and develop all types of the latest products. It is exactly the international science and technology communication means to be the very aspect through which the exchange of science and technology achievements among the countries is being carried out. And the number of such exchange practice is being progressively increased. Nowadays, the total volume of high-technology products has reached 2,3 billion dollars in the world market [1]

During the period of rapid technological transformation and social change, the value of international scientific cooperation grows up. Science and technology researches, developments and innovations have covered the economy of Republic of Kazakhstan as well. However, the invention of each country in their own latest technologies covering practically all fields of the national economy becomes pointless and wasteful. Therefore an important component of the international economic relations is a great exchange of science and technology activities and its products. This exchange can be carried out in the most various mutually beneficial ways.

The main aspects of the science and technology communication widely spread between the countries are presented in the picture 1.



Picture 1. **The main aspects of the international science and technology communication***

*Note – made on the basis of a source [2]

Countries are buying from each other the licenses (permission) in order to use the patented discoveries, inventions, science technology and technological innovations, a know-how by exchanging science and technology information [2].

Expansion of science and technology communication is followed by the exchange of scientists and experts from the different countries, traveling to conferences for a short time, training or works representing intellectual migration [3].

The exchange of science and technology knowledge is also being implemented through training abroad. So, for 2018 in Kazakhstan there are allocated 555 scholarships for the «Bolashak» education program.

The list of the approved priority specialties contains 160 directions. The applicants will have an opportunity to study Master and PhD programmes and also have trainings in the leading study centres of the world [4].

Moreover, during the improvement and optimization of trainings abroad it is necessary to consider the policy of the country related to the trainings, especially trainings in the field of engineering, taking into account the Government's specific priority plans on the development of small and medium business, as well as on the support of local goods producers [5].

Science and technology exchange is also carried out through the research and production cooperation, assuming that the countries conduct joint scientific research and development activities, and implement the general science and technology projects, realizing joint business on the development and production of emerging technology and advanced products [2].

The valuable role in becoming a frequent practice of the new technologies plays the international engineering through services exchange of one country to another in terms of design, consultancy, construction and other services in the process of design and construction of economic infrastructures and other projects [2].

It should be noted that international science and technology communication is carried out not only on commercial (paid) basis, but also free of charge. A number of the developed countries create the special charity foundations, non-profit organizations which encourage acquiring and spread of science and technology knowledge and achievements around the world.

One of such non-profit organizations is the International Science and Technology Centre (hereinafter – ISTC), the general focus of which based on partnership relations. And the Centre's most powerful tool is the multi-disciplinary, multinational science cooperation that advances each Party's accelerated development of science and technology.

The purpose of ISTC is to enhance the standard of wellbeing by promoting at the time the important international security goal of Non-Proliferation. The ISTC has made great contributions to solving the emerging challenges of modern world.

Paying the main attention to priority needs of member countries (Kazakhstan, Armenia, Belarus, Georgia, Russia, Tajikistan, Ukraine, Kyrgyzstan, etc.) in implementation of projects, ISTC expands geographical coverage of the activity (Mongolia, Pakistan, the countries of the Central and East Africa). Partners of ISTC are the countries from various regions of the world (EU, Japan, USA, Norway, Korea, etc.) with important significance. This brings additional resources to the efforts of the Centre, both financial and intellectual.

ISTC has implemented 24 international projects, provided participation of numerous scientific experts at the Forum Astana EXPO of 2017. 14 science-experts have taken part in 5 Expert Panels within the EXPO «eBPa». 24 scientific experts/speakers were invited to take a part during all the period of 24 weeks EXPO exhibition on different subjects related Future Energy. The total cost of the projects and program activities implemented in financial year 2016 reached \$6.6 million.

ISTC has supported the participation of various scientific experts/ speakers to the Forum held in Astana in September 2016, as well as, invited 14 scientific experts to attend 5 Advisory Committee within the EXPO «eBPa».

In compliance with targeted initiatives in thematic funding areas the ISTC has started the implementation of programs in biosafety and biosecurity, dual use goods and export control, seismic and mitigation monitoring, hazard mitigation, nuclear non-proliferation, security and safety capacity, radiological source risk mitigation, clean/renewable energy and energy efficiency [6].

Thus, the International Science and Technology Centre together with partners carries out a wide range of science and technology activities around the world, the role of which grows up during fast technology transformation and social changes.

References

1. Chepinoga V.G. Theoretical economics. – Kiev: Urin-com Inter, 2011. // <https://uchebnikionline.com>
2. Kulikov L.M., Куликов Л.М. Foundations of the economic theory. 2nd edit., rework. and add. – M.: 2011 // studme.org
3. Kravchenko A.I. Social science. Textbook for Bachelors. – M.: Prospect, 2016. <https://books.google.kz>

4. <http://khabar.kz/ru/news/politika/item/>
5. agencyrating.kz/biznes-processy/podgotovka-kadrov-za-rubezhom.
6. Annual Report of ISTC for 2016 «Exploring New Frontiers».

Summary

The present article represents the review which reveals the need of international cooperation, considers the main forms of the international science and technology communication, the activity of International Science and Technology Centre which is being carried out together with partners, and characterizes a wide range of science and technology activities around the world.

Резюме

Статья представляет собой обзор, в котором раскрывается необходимость международного сотрудничества, рассматриваются основные формы международных научно-технических связей, характеризуется деятельность Международного научно-технического центра, осуществляющего вместе с партнерами широкий спектр научных и технологических мероприятий во всем мире.

Түйін

Бап білдіреді шолу, онда ашылады қажеттілігі халықаралық ынтымақтастық қаралады негізгі формалары халықаралық ғылыми-техникалық байланыстарды сипатталады, Халықаралық ғылыми-техникалық орталықтың жүзеге асыратын серіктестермен бірге кең ауқымды ғылыми және технологиялық іс-шаралар.



УДК 330.332

Жамышев С.К., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Айдарханова Б.Б.,** к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Проанализирован процесс формирования теоретических и практических подходов к пониманию сущности и содержания инвестиций. Рассмотрены различные подходы зарубежных и отечественных ученых-экономистов к понятию инвестиции, инвестиционная деятельность. Показаны различные взгляды ученых экономистов на процесс формирования сущности инвестиций и инвестиционного процесса.

Инвестиционный процесс – это сложный многогранный процесс, на который влияет множество факторов, и знание которых имеет важное научное и практическое значение. Знание этих факторов, механизма их влияния на инвестиционную деятельность и эффективность инвестиций является основой для разработки научно обоснованной инвестиционной политики и более эффективного управления инвестиционным процессом [1].

Первые попытки осознать и раскрыть сущность инвестиций и их роль в развитии экономики связаны с именами Аристотеля и Платона, других античных исследователей. Их подходы к деловой активности людей и инвестиций увязывались с функциями денег в обществе, целями и способами их накопления и использования.

В XVII-XIX вв. ряд ученых-экономистов сформулировали научно-практические положения о сущности и роли инвестиционной деятельности. Так, меркантилисты, У. Стаффорд,

Дж. Локк, А. де Монкретьен, Т. Манн и др. впервые обосновали необходимость вмешательства государства в формирование инвестиционных ресурсов и приток в страну иностранных инвестиций. Согласно их научным воззрениям для обеспечения притока денег государству следует проводить активную протекционистскую политику в области международной торговли, добиваясь положительного сальдо своего торгового баланса. Рост денежных накоплений при одновременном снижении их стоимости являлся, по их мнению, главным фактором стимулирования инвестиционной

активности предпринимателей и прямых государственных инвестиций в наиболее значимые отрасли экономики [2].

Особая роль в инвестиционной сущности маржиналистов отведена исследованию проблем ценообразования на инвестиционные ресурсы и товары, влияния цен на процесс накопления капитала и его инвестирование. Благодаря использованию принципиально новой методологии инвестиционного анализа маржиналистами были сформулированы основополагающие принципы формирования микроэкономических инвестиционных моделей и инвестиционных механизмов.

Согласно концепции физиократов земледельческое производство было единственным источником формирования положительного значения суммы прибыли, часть которой использовалась как инвестиционный ресурс. Соответственно, приоритетной инвестиционной политикой государства и отдельных предпринимателей они считали вложение средств в развитие сельскохозяйственного сектора экономики. Физиократы первые заложили основы разделения инвестируемого капитала на основной и оборотный (рассматривая его как «авансы» разного вида). Кроме того, в соответствии с их инвестиционной теорией для эффективного развития сельскохозяйственного сектора экономики, формирующего основную часть инвестиционных ресурсов, государству следовало установить единый налог на использование земли (невзирая на ренту). И, наконец, представители этой школы настаивали на отказе от осуществления государством протекционистской торговой и инвестиционной политики [1].

Экономистами классической политэкономии впервые четко разграничено понятие денег и капитала, определена роль накопления капитала в формировании инвестиционных ресурсов, рассмотрена роль кредитных денег в развитии инвестиций.

Существенный вклад в разработку теории инвестиций внес выдающийся представитель этой школы А.Смит. Он стал первым ученым-экономистом, который выступал против вмешательства государства в предпринимательство, за свободное развитие рыночных отношений, считал частную собственность материальной основой предпринимательской деятельности [5].

Сущностные черты инвестиционной модели общества, сформулированные представителями классической политэкономии, были приняты за основу всеми дальнейшими ее исследователями и оказали большое влияние на последующее развитие понятия инвестиций и предпринимательства. Позитивный вклад в теорию предпринимательства и инвестиций внесла марксистская школа, предложившая положения о роли инновационных инвестиций в экономическом прогрессе общества и преодолении негативного воздействия ряда экономических факторов. В соответствии с выводами марксистского учения масштабное осуществление инновационных инвестиций, с одной стороны, позволяет в определенной мере преодолевать ограниченность факторов производства, а с другой – существенно снижать действие закона снижения доходности инвестируемого капитала.

В теории К.Маркса выделены процессы инвестирования на индивидуальном и общественном уровнях, их содержательная сторона и целевая направленность, определена взаимосвязь в рамках теории реализации совокупного общественного продукта между объемом производства средств производства и денежным спросом на них. Помимо этого К.Маркс определил противоречивость движения фиктивного капитала и действительного накопления [4].

Другой подход к исследованию инвестиционного процесса у А. Маршалла, который анализирует процесс инвестирования как часть более общей проблемы, – механизма функционирования рынка капитала. Рынок капитала представлен взаимодействием спроса и предложения, учетом факторов, оказывающих влияние на формирование каждого из указанных элементов. Причем субъектами спроса и предложения капитала являются различные лица, имеющие различные мотивации своей деятельности. Данное положение А.Маршалл объясняет наличием риска для заимодавца. «Дело в том, – пишет он, – что тот, кто ссужает капитал для применения его в предпринимательских целях, должен взимать за него более высокий процент в качестве страховки возможного изъяна или дефекта в личном характере или в личных способностях заемщика» [3].

Таким образом, он впервые заявил о влиянии собственности на используемые сбережения на величину ставки банковского процента, которая выступает, как цена предложения на рынке капитала и может быть применена в предпринимательстве.

Второй элемент рынка капитала – спрос – регулируется нормой прибыли на вложенный капитал, которую получает предприниматель. Уровень этой прибыльности носит в рассуждениях А.Маршалла субъективный характер и зависит от расчета бизнесмена: «Предусмотрительный бизнесмен станет направлять вложения капитала на все участки производства до тех пор, пока не будет достигнута внешняя граница, или предел прибыльности».

Несмотря на довольно расплывчатую формулировку этого «предела прибыльности» А.Маршалл дает определение условий инвестирования, состоящее в сопоставлении затрат и результатов. К самому процессу инвестирования он относит все затраты на капитал, способные приносить доход своему владельцу в будущем времени. К такому капиталу он относит торгово-промышленный и денежный капитал. Так же как и А.Смит, он не относит к общественному капиталу его денежную форму, но, с другой стороны, и не делает различия между средствами производства и предметами потребления длительного пользования, включая их в состав общественного капитала. Таким образом, А.Маршалл более конкретно, чем его предшественники, определяет механизм формирования инвестиционных решений. Но в его рассуждениях остается целый ряд спорных моментов. К ним можно отнести следующие: во-первых, отсутствует четкость в дефинициях капитала. К нему А.Маршалл относит денежные накопления, готовую продукцию в форме средств производства и потребления, производительный капитал, что является методологической ошибкой;

во-вторых, механизм инвестирования регулируется автоматически путем динамики цен на готовую продукцию в зависимости от соотношения спроса и предложения на товарном рынке. Это приводит к значительному упрощению изображения процессов, происходящих в действительности;

в-третьих, процент на ссужаемый капитал, также как использование собственного, является частью издержек предпринимателя, поэтому нет оснований рассматривать формирование цены спроса и цены предложения капитала в качестве двух независимых процессов [3].

Значительный вклад в развитие сущности инвестиционной деятельности внес Дж. Кейнс и его последователи. Не отрицая в целом принципы рыночной саморегуляции, они основной упор делали на регулировании инвестиционного процесса за счет активной целенаправленной фискальной и кредитной политики государства. Одним из условий стимулирования инвестиционной активности Дж. Кейнс считал формирование эффективного спроса, под которым он понимал две его разновидности – потребительский и инвестиционный. При этом он выявил наличие не только прямого, но и обратного влияния показателей спроса и инвестиций друг на друга. Он показал, что инвестиционное поведение фирмы в значительной степени определяется такими факторами, как уровень накоплений, уровень инвестиционной прибыли и норма процента на кредитном рынке. При этом известно, что Дж. Кейнс предусматривал необходимость действенного государственного регулирования и контроля инвестиционного поведения фирм.

Подходы Дж. Кейнса к инвестиционной модели общества были существенно развиты в работах его последователей, получивших определение «некейнсианской школы» в частности, Дж.Хиксом, Р.Харродом и др. Их выводы внесли весомый вклад в формирование моделей инвестиционного регулирования макроэкономического равновесия, механизм проявления инвестиционного акселератора, взаимосвязи между уровнем инвестиционной активности и стоимостью фирмы, форм кредитования инвестиций, роли инновационных инвестиций в обеспечении макроэкономического роста.

Инвестиционные процессы и механизмы их регулирования в дальнейшем исследовании монетаристы Алан, Х.Мелтцер, М.Фридмен и другие, которые рассматривали эти процессы под призмой денежно-кредитной политики государства и денежного оборота в стране.

В научной литературе отечественных авторов приводятся и другие определения этого понятия. Так, например, М.И. Кныш, Б.А.Перекаатов, Ю.П. Тютиков трактуют инвестиционную деятельность, как совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства по реализации инвестиций.

В ходе инвестиционного процесса непосредственно взаимодействуют две стороны: первичный инвестор и предприятие-соискатель инвестиционных средств с целью получения предпринимательской прибыли, поэтому, теоретически возможно использование полярно противоположных подходов к инвестированию. Первый, – заключается в тщательном планировании действий, направ-

ленных на достижение конкретных целей. Второй, – состоит в действиях экспромтом, когда решения принимаются на основе интуиции.

В макроэкономике используются также понятия «валовые инвестиции», включающие производство всех инвестиционных товаров и любые чистые добавления к объему капитала в экономике; «чистые инвестиции» – добавочные инвестиции.

Классификационными признаками валовых инвестиций в процесс воспроизводства являются: виды инвестиций; объекты и способы вложений; характер участия в инвестировании; региональные аспекты инвестиций; периоды инвестирования; форма участия инвестора; форма собственности инвестора; степень риска инвестора; форма инвестиций.

Классификационные признаки валовых инвестиций в процесс воспроизводства формируют следующие классификационные показатели:

- денежные средства, банковские вклады; имущество; имущественные права; права пользования землей, водой, ресурсами, сооружениями и другие права;
- реальные инвестиции в материальные и нематериальные активы; финансовые инвестиции или вложения в различные финансовые инструменты;
- прямые, с непосредственным участием инвестора в выборе объекта; косвенные, через финансовых посредников, размещающих средства и участвующих в управлении;
- внутренние, в рамках одного государства; за счет иностранных инвесторов; зарубежные вложения средств в объекты за пределами данного государства;
- краткосрочные, продолжительностью не более года; долгосрочные, продолжительностью более года;
- частичное участие инвестора в создаваемых предприятиях; приобретение движимого и недвижимого имущества; приобретение концессий и т.п.;
- частные средства, негосударственных юридических лиц; государственная, за счет бюджетов различных уровней;
- безрисковые; рискованные, с учетом возможной потери расчетной прибыли; критически рискованные; катастрофически рискованные (возможно банкротство инвестора);
- новое строительство; расширение действующего предприятия; реконструкция предприятия; техническое перевооружение.

Теоретическое обоснование инвестиционного процесса обуславливает рассмотрение трех наиболее значимых качественных характеристик объекта инвестирования: доходности, безопасности, ликвидности.

Под доходностью понимается обеспечение уровня чистых доходов, которые может получить первичный инвестор от вложения своих средств на банковский депозит, в государственные ценные бумаги или в производство. В связи с разным механизмом налогообложения доходов от инвестиций и процентов по банковским вкладам они должны быть увеличены на величину налоговых платежей. Более высокий уровень риска предполагает соответствующий рост доходности. Следует учитывать, что при расчете уровня доходности ее базовый уровень следует дисконтировать – увеличить на величину банковского процента на период освоения инвестиционных ресурсов (срок между получением средств и началом поступления средств от функционирования инвестиционного объекта) и, соответственно, выплат инвестором. В условиях инфляции необходима его корректировка с учетом ее коэффициента.

Таким образом, трудом многих поколений ученых разных стран были заложены предпосылки формирования сущности инвестиций. Их дальнейшая разработка способствовала упрочению теоретико-методологической и правовой основы функционирования предпринимательской среды в целом и в сельском хозяйстве в частности и процессу ее инвестирования.

Литература

1. Игонина Л.Л. Инвестиции / Л.Л. Игонина. – М.: Юрист, 2002. – 478 с.
2. Лоренс Дж. Основы инвестирования / Дж. Гитман Лоренс, Майкл Д. Джонк. – Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М.: Издательство Дело, 1999.

3. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
4. Маркс К. Наемный труд и капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т.6. – С. 441.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

Резюме

Проанализирован процесс формирования теоретических и практических подходов к пониманию сущности и содержания инвестиций. Рассмотрены различные подходы зарубежных и отечественных ученых-экономистов к понятию инвестиции, инвестиционная деятельность. Показаны различные взгляды ученых экономистов на процесс формирования сущности инвестиций и инвестиционного процесса.

Түйін

Инвестициялардың мәнін және мазмұнын түсінуге теориялық және практикалық тәсілдерді қалыптастыру процесі талданады. Шетелдік және отандық ғалым-экономистердің әр түрлі көзқарастары инвестициялық тұжырымдамаға, инвестициялық қызметке қарастырылады. Инвестициялық және инвестициялық процестің мәнін қалыптастыру үдерісінде экономистердің әртүрлі көзқарастары көрсетілген.

Summary

The process of formation of theoretical and practical approaches to understanding the essence and content of investments is analyzed. Various approaches of foreign and domestic scientists-economists to the concept of investment, investment activity are considered. Various views of economists on the process of formation of the essence of investment and investment process are shown.



УДК 330.556:330.332

Жамышев С.А., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Гамарник Г.Н.,** д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИЙ

В данной статье рассмотрена экономическая сущность и значение инвестиций, определены основные признаки и понятия инвестиций. Представлена классификация и роль инвестиций как на макро-, так и на микроуровне. Определена система критериев характеризующая инвестиции, даны понятия эффективного использования инвестиций, а также рассмотрены основные методы анализа инвестиций с краткими сравнительными характеристиками. Объективно необходимым звеном воспроизводственного процесса является замена изношенных основных средств новыми, которая осуществляется с помощью механизма аккумуляирования амортизационных отчислений и их использования на приобретение нового оборудования и модернизацию действующих основных фондов. Вместе с тем существенное расширение производства может быть обеспечено только за счет новых вложений средств, направляемых как на создание новых производственных мощностей, так и на совершенствование, качественное обновление техники и технологии. На данный момент развитие мирового экономического кризиса требует от руководителей предприятий реального сектора экономики эффективных решений, связанных не только с сохранением существующего бизнеса, но и с максимальным использованием имеющихся ресурсов. Также эти решения должны быть направлены на оптимизацию существующих производственных процессов, на сокращение издержек, на использование и вложение средств в новые, энергосберегающие технологии с целью сохранения, и в дальнейшем увеличения, своей доли рынка. Данные вложения, используемые для развития и расширения производства с целью извлечения дохода в будущем, составляют экономический смысл инвестиций.

Термин «инвестиция» происходит от латинского слова *investire* – облачать. В рамках централизованной плановой экономики он не использовался, а речь всегда шла о капитальных вложениях

т.е. о затратах, направляемых на воспроизводство основных фондов их увеличение и совершенствование. Под инвестициями подразумевалось долгосрочное вложение капитала в различные отрасли экономики, иными словами, инвестиции отождествлялись с капитальными вложениями. С началом осуществления в нашей стране рыночных преобразований точка зрения на содержание категории «инвестиции» изменилась, что нашло свое отражение в законодательстве [1, с. 12].

Под инвестициями понимается совокупность затрат, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли (дохода) и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта.

Наиболее важными и существенными признаками инвестиций являются:

- осуществление вложений лицами (инвесторами), которые имеют собственные цели, не всегда совпадающие с общеэкономической выгодой;
- потенциальная способность инвестиций приносить доход;
- определенный срок вложения средств (всегда индивидуальный);
- целенаправленный характер вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования;
- использование разных инвестиционных ресурсов, характеризующихся спросом, предложением и ценой, в процессе осуществления инвестиций;
- наличие риска вложения капитала.

Средства, предназначенные для инвестирования, в своей подавляющей массе выступают в форме денежных средств. Кроме того, инвестиции могут осуществляться в натурально-вещественной (машины, оборудование, технологии, паи, акции, лицензии, любое другое имущество и имущественные права, интеллектуальные ценности) и смешанной формах.

Экономическая природа инвестиций состоит в опосредовании отношений, возникающих между участниками инвестиционного процесса по поводу формирования и использования инвестиционных ресурсов в целях расширения и совершенствования производства. Поэтому инвестиции как экономическая категория выполняют ряд важных функций, без которых невозможно развитие экономики. Они предопределяют рост экономики, повышают ее производственный потенциал [1, с. 142].

На макроуровне инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, структурной перестройки экономики и сбалансированного развития всех ее отраслей, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы, решения проблем обороноспособности страны и ее безопасности, проблем безработицы, охраны окружающей среды и т.д.

Исключительно важную роль играют инвестиции на микроуровне. Они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли хозяйствующего субъекта. Без инвестиций невозможны обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемых услуг, преодоление последствий морального и физического износа основных фондов, приобретение ценных бумаг и вложение средств в активы других предприятий, осуществление природоохранных мероприятий и т.д.

Для осуществления инвестиционной деятельности как на макро-, так и на микроуровнях необходимо детально представлять существующие виды и типы инвестиций. Все инвестиции можно классифицировать по различным признакам.

В зависимости от объектов вложения капитала выделяют реальные и финансовые инвестиции. Под реальными инвестициями понимают вложение капитала в создание активов, связанных с осуществлением операционной деятельности и решением социально-экономических проблем хозяйствующего субъекта. Предприятие – инвестор, осуществляя реальные инвестиции, увеличивает свой производственный потенциал – основные производственные фонды и необходимые для их функционирования оборотные средства.

Финансовые инвестиции – это вложение капитала в различные финансовые инструменты, прежде всего в ценные бумаги, а так в активы других предприятий. При их осуществлении инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды и другие доходы. Финансовые инвес-

тиции имеют либо спекулятивный характер, либо ориентированы на долгосрочные вложения. Спекулятивные финансовые инвестиции имеют целью получение инвестором дохода в конкретном периоде времени. Долгосрочные финансовые инвестиции в основном преследуют стратегические цели инвестора и связаны с участием в управлении предприятием, в которое вкладывается капитал.

Инвестиции в нематериальные активы. К ним относятся: права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права, привилегии (включая лицензии на определенные виды деятельности), организационные расходы, торговые марки, товарные знаки, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, проектно-изыскательские работы и т.п. [2, с. 105].

По приобретаемому инвестором праву собственности инвестиции подразделяются на прямые и косвенные. Прямые инвестиции – это форма вложения, которая дает инвестору непосредственное право собственности на ценные бумаги или имущество. Косвенные инвестиции представляют собой вложения в портфель (набор) ценных или имущественных ценностей. В этом случае инвестор будет владеть не требованием к активам той или иной компании, а долей в портфеле.

По периоду инвестирования различают долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные инвестиции. Долгосрочные инвестиции – это вложения капитала на период от трех и более лет, среднесрочные инвестиции – вложения от одного до трех лет, краткосрочные инвестиции – вложения на период до одного года.

По региональному признаку выделяют внутренние (отечественные) и внешние (зарубежные) инвестиции. Внутренние инвестиции осуществляются в объекты инвестирования, находящиеся внутри страны; внешние инвестиции – в объекты инвестирования, находящиеся за ее пределами. Сюда же относится приобретение различных финансовых инструментов: акций зарубежных компаний или облигаций других государств.

По формам собственности используемого инвестором капитала инвестиции подразделяют на частные, государственные, иностранные и совместные. Частные инвестиции представляют собой вложения капитала физическими и юридическими лицами негосударственной формы собственности. К государственным инвестициям относят вложения капитала, осуществляемые центральными и местными органами власти и управления за счет бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также вложения, осуществляемые государственными предприятиями за счет собственных и заемных средств. Иностранные инвестиции – вложения капитала нерезидентами (как юридическими, так и физическими лицами) в объекты и финансовые инструменты другого государства. Совместные инвестиции осуществляются совместно субъектами страны и иностранных государств.

В статистическом учете и экономическом анализе реальные инвестиции называют еще капиталобразующими. Капиталобразующие инвестиции включают в себя следующие элементы:

- инвестиции в основной капитал;
- затраты на капитальный ремонт;
- инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования;
- инвестиции в пополнение запасов материальных оборотных средств.

Основное место в структуре капиталобразующих инвестиций занимают инвестиции в основной капитал. В них входят затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение действующих предприятий, жилищное и культурно-бытовое строительство.

С реальными инвестициями в практике экономического анализа связаны понятия «валовые инвестиции» и «чистые инвестиции».

Валовые инвестиции представляют собой общий объем инвестируемых средств, направляемых в основной капитал и в материально-производственные запасы. Они включают инвестиции расширения и обновления. Источником инвестиции расширения является вновь созданная стоимость, фонд чистого накопления национального дохода. Предприниматели мобилизуют ее за счет собственной прибыли и на рынке ссудных капиталов. Источником инвестиций обновления служат средства из фонда возмещения потребленного основного капитала, т.е. амортизационные отчисления [3, с. 50].

Чистые инвестиции представляют собой сумму валовых инвестиций, уменьшенную на сумму амортизационных отчислений в определенном периоде. Динамика показателя чистых инвестиций говорит о многом. Так, если сумма чистых инвестиций составляет отрицательную величину, т.е. объем валовых инвестиций меньше суммы амортизационных отчислений, это означает снижение производственного потенциала и свидетельствует о том, что государство – «проедает» свой капитал. Если сумма чистых инвестиций равна нулю, это означает отсутствие экономического роста, производственный потенциал остается неизменным. Такая ситуация свидетельствует о застое, экономика топчется на месте. Если сумма чистых инвестиций составляет положительную величину, то экономика находится в стадии развития, обеспечивается расширенное воспроизводство основных фондов, а государство имеет развивающуюся экономику.

Для характеристики реальных инвестиций применяются понятия «объем накоплений» и «норма накоплений». Объем накоплений является стоимостным выражением вкладываемого капитала. Норма инвестиций представляет собой отношение объема инвестиций к валовому внутреннему продукту.

С позиции жизненного цикла хозяйствующих субъектов, целей и направленности их действий реальные инвестиции принято подразделять на начальные инвестиции, экстенсивные инвестиции и реинвестиции.

Начальные инвестиции, или нетто-инвестиции, являются инвестициями, направляемыми на основание предприятия, объекта. При этом средства, вкладываемые инвесторами, используются на строительство или покупку зданий, сооружений, приобретение и монтаж оборудования, создание необходимых материальных запасов, образование оборотных средств.

Экстенсивные инвестиции представляют собой инвестиции, направляемые на расширение существующих предприятий, прирост производственного потенциала, в том числе предполагающий расширение сферы деятельности.

Реинвестиции связаны с процессом воспроизводства основных фондов на существующих предприятиях. Предприятия, имеющие свободные средства (амортизационные отчисления и прибыль, направляемую на развитие производства), расходуют их на:

- замену физически изношенного и морально устаревшего оборудования, устаревших технологических процессов новыми;
- повышение эффективности производства, его рационализацию;
- изменение структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг;
- диверсификацию производства, в результате которой меняется не только номенклатура выпускаемой продукции, но иногда и профиль предприятия;
- обеспечение выживания предприятия в условиях жесткой конкурентной борьбы на рынке (проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, разработку эффективных технологий, рекламу, подготовку и переподготовку кадров и т.п.).

Для принятия решения о том вкладывать ли средства в то или иное предприятие необходимо составлять инвестиционный проект, определяющий цель, к которой стремится достичь фирма, стратегию предпринимательской деятельности в совокупности со сроками достижения цели.

Для инвестиционных проектов принята система оценочных критериев, которые позволяют определить его эффективность, выбрать из нескольких инвестиционных проектов наиболее приемлемый с точки зрения инвестора, определить отдачу денежных потоков, выбрать наиболее рациональную цену капитала, а так же решить ряд других задач. Система критериев характеризуется следующими особенностями.

1. Инвестиции и денежные потоки должны быть сопоставимыми как во времени инвестиционного проекта, так и по месту их реализации.
 2. Минимальный период оценки один год.
 3. В систему входят несколько методов оценки.
 4. Каждый проект должен оцениваться по всему набору методов оценки.
- Сопоставимость денежных показателей, необходима:
- при инфляции;

- при существовании различных инвесторов;
- при одновременности инвестиций и созданных в период реализации инвестиционного проекта денежных потоков;

- при реализации инвестиционного проекта в разные промежутки времени.

В инвестиционной практике денежные потоки могут быть либо в виде чистых оттоков, либо в виде чистых притоков. Чистый отток – это превышение различных видов расходов над различными видами доходов, имеют знак «-» Чистый приток – это превышение различных видов доходов над различными видами расходов, имеют знак «+» [4, с. 29].

Расчеты эффективности обычно базируются на нулевом или первом году реализации инвестиционного проекта. Величины инвестиций и денежных потоков рассматриваются как годовые величины.

Методы инвестиционного анализа имеют общепринятое международное обозначение на английском языке, поскольку английский язык признан лидером в мировом языке бизнеса, экономики и финансов.

Система оценок делится на две группы.

Дисконтированные оценки или временные оценки. Они включают в себя:

1. NPV (Net Present Value) – чистая приведенная стоимость (чистый приведенный эффект, чистый приведенный доход, чистая приведенная прибыль).

2. PI (Profitability Index) – индекс рентабельности инвестиций.

3. IRR (Internal Rate of Return) – внутренняя норма прибыли (внутренняя норма доходности, норма окупаемости).

4. DPP (Discounted Payback Period) – дисконтированный срок окупаемости инвестиций.

Простые оценки:

1. PP (Payback Period) – срок окупаемости инвестиций.

2. ARR (Accounted Rate of Return) – коэффициент эффективности инвестиций.

Необходимость использования всех методов оценки вызвана тем, что оценки по различным методам могут иметь противоречивый характер. Расчеты по доказательству приемлемости того или иного инвестиционного проекта по нескольким критериям представляют собой определенную трудность, которая возрастает если: необходимо выбрать один проект из нескольких; существует противоречивость оценки по нескольким критериям; есть ограниченность финансовых ресурсов; есть зависимость одних оценок от других [5, с. 190].

Сравнивая оценки инвестиций по различным методам можно сделать выводы о приемлемости того или иного проекта.

Также отметим, что выбор группы методов определяется сроками осуществления проекта, размером инвестиций, наличием альтернативных проектов и другими факторами. Качество инвестиционного проекта зависит от качества прогноза поступлений от инвестиций, срока жизненного цикла проекта, оценки степени риска и процентной ставки для учета фактора времени и риска [6, с.374].

Литература

1. Инвестиции: Учеб. пособие [Текст] / Под ред. М.В. Чиненова [и др.]. – М. : КНОРУС, 2007. – 248 с.
2. Инвестиции: Учеб. пособие [Текст] / А.И. Деева. – М.: Экзамен, 2006. – 421 с.
3. К вопросу об оценке эффективности инвестиций: журнал / А.М.Руденко. – М.: Финансы, 2004.– 67 с.
4. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий: Учеб. пособие [Текст] / Под ред. А.Е. Абрамова. – М., 2004. – 112 с.
5. Инвестиционное проектирование: практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов [Текст] / Под ред. С.И. Шумилина. – М.: Финстатин-форм, 2001. – 240 с.
6. Экономический анализ: Учеб. пособие [Текст] / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 423 с.

Резюме

В данной статье рассмотрена экономическая сущность и значение инвестиций, определены основные признаки и понятия инвестиций. Представлена классификация и роль инвестиций как на макро-, так и на микроуровне. Определена система критериев характеризующая инвестиции, даны понятия эффективного

использования инвестиций, а также рассмотрены основные методы анализа инвестиций с краткими сравнительными характеристиками.

Түйін

Бұл мақалада инвестициялардың экономикалық маңызы мен құны қарастырылған, инвестициялардың негізгі белгілері мен ұғымдары анықталған. Инвестициялардың классификациясы мен рөлі макро- және микро- деңгейде де ұсынылған. Инвестицияларды сипаттайтын критерийлер жүйесі анықталған, инвестицияларды тиімді пайдалану тұжырымдамалары, сондай-ақ қысқа салыстырмалы сипаттамалары бар инвестициялық талдаудың негізгі әдістері қарастырылған.

Summary

In this article the economic essence and value of investments are considered, the basic signs and concepts of investments are defined. The classification and role of investments are presented both at the macro- and micro-levels. The system of criteria characterizing investments is defined, the concepts of effective use of investments are given, and also the basic methods of investment analysis with brief comparative characteristics are considered.



УДК: 338:33:330

Ибрагимова Д.К., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: Токсанова А.Н., д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

РОЛЬ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВА

Строительный сектор экономики Казахстана и другие обслуживающие его функционирования виды экономической деятельности находятся под пристальным вниманием государственных и региональных управленческих структур, что обусловлено рядом вопросов относительно распределения земельных ресурсов, особенностей функциональной и архитектурной целостности застройки, необходимости обеспечения высокой степени безопасности зданий и сооружений [1].

Обоснование участия строительного сектора экономики Казахстана в процессе усиления экономической безопасности государства – задание высокого уровня приоритетности и сложности, которое должно базироваться на концептуальных основах последней с ее функциональными и структурными компонентами, исследовании факторов, которые ее определяют и особенностях строительства как сложной многогранной отрасли, в процессе функционирования которой задействованы виды экономической деятельности каждого сектора национального хозяйства.

Главной целью настоящей статьи является исследование роли строительного сектора в экономической системе государства.

Функционирование строительства как одной из наиболее материалоемких отраслей сферы материального производства обеспечивается материально-техническими ресурсами более 70 видов экономической деятельности народного хозяйства, которые поставляют все необходимые средства и материалы для процесса строительства, и, в то же время, нет ни одного вида экономической деятельности, который не требует его участия. Так, в строительном комплексе прямо, или косвенно занято до 20% работников сферы материального производства. Он потребляет 75% всего производства цемента, около 40% пиломатериалов, более 60% мягкой кровли, до 70% стальных труб и почти 20% проката черных металлов [2].

Широкий спектр специфических признаков строительства связан:

- со сложностью финансово-хозяйственных процессов;
- с большим количеством контрагентов и широким разнообразием организационных структур;
- особенностями учета и аудита;

- с зависимостью строительных проектов от социально-экономических и геологических условий местности;
- поэтапным контролем и регламентацией государством через лицензирование и ряд разрешительных процедур;
- значительной капиталоматериалотрудоемкостью процесса создания строительной продукции (зданий и сооружений) и высокой продолжительностью ее инвестиционного цикла;
- наличием спекулятивной финансовой компоненты;
- значительными транзакционными издержками;
- политикой ценообразования;
- сложностью технико-технологических процессов;
- сезонностью и аритмичностью работ, что часто приводит к непредсказуемым дополнительным затратам.

Важно отметить непосредственное участие строительного сектора в удовлетворении общества первичными благами (по иерархии потребностей А. Маслоу – потребности в безопасности) – жильем, который обеспечивает его защитой и теплом, а также потребность в основных фондах других сфер экономической деятельности, производящих продукцию для удовлетворения физиологических потребностей населения (сельское хозяйство, пищевая промышленность, легкая промышленность и энергетический сектор).

По нашему мнению, строительный сектор экономики должен быть конкурентоспособным уже по своему назначению. Это домашняя отрасль «domesticbranch», ориентированная на внутренний рынок. Предкризисный и кризисный период ее неконтролируемого развития требует вмешательства государства и налаживания при этом неотъемлемой экономической компоненты – менеджмента в строительной отрасли. В отличие от товарных рынков, которые саморегулируются, рынок недвижимости должен контролироваться государством.

Можно утверждать о наличии тесной взаимосвязи между состоянием строительной отрасли и уровнем социально-экономического развития страны (рис.) [3].

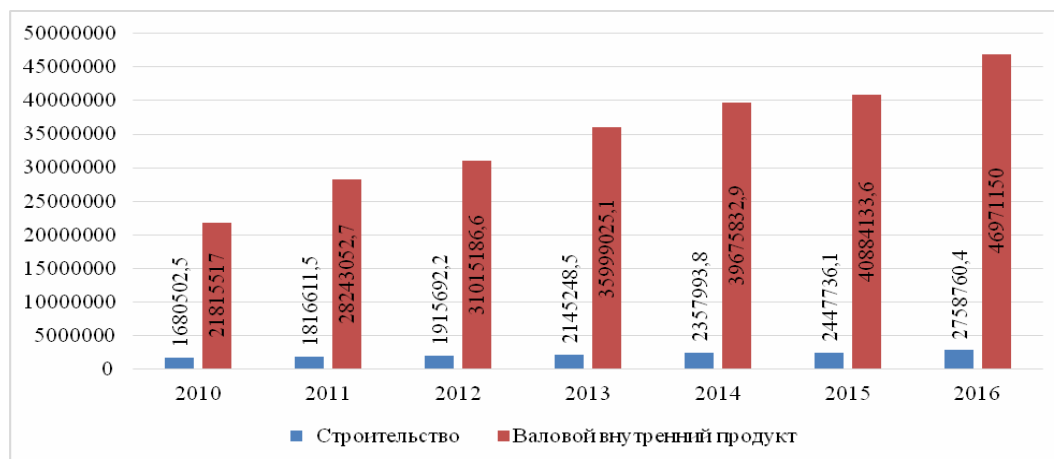


Рис. Динамика наращивания ВВП и объемов строительных работ в течение 2010 до 2016 г.

В течение 2010-2016 гг. строительство, в силу спекулятивного роста стоимости м² на рынке недвижимости, было одной из самых привлекательных сфер для инвестирования.

Вместе с тем, сложной по своей сути строительной деятельности сегодня свойственно много проблем, которые сопровождают ее на всех этапах – от процесса приобретения земельного участка и прохождения несовершенных разрешительных процедур, до сдачи объекта в эксплуатацию. Эти проблемы связаны не только с политикой застройщиков, но и также с состоянием смежных рынков и наличием административных барьеров, чрезмерное количество которых сдерживает предпринимательскую активность и способствует появлению монопольных структур, что препятствует

развитию строительства, сдерживает повышение его качества, завышает стоимость м² готовой строительной продукции и уменьшает его доступность для потребителей.

Административные барьеры, в виде большого количества согласовательных и разрешительных процедур, могут осуществлять влияние или только на расходы застройщиков, или на расходы и на уровень конкуренции между ними. В основном, расходы на прохождение большинства административных процедур не зависят от объемов строительства. Не смотря на значительные шаги в направлении снижения количества обязательных административных процедур, ситуация в данной сфере остается проблемной [4].

Результаты зарубежных эмпирических исследований доказывают, что продление сроков прохождения процедур и повышения неопределенности относительно этих сроков осуществляют значительно большее негативное влияние на инвестиционную активность в строительстве, чем увеличение стоимости их прохождения, что объясняет склонность застройщиков прибегать к коррупции с целью сокращения сроков их прохождения [5; 6].

Наличие чрезмерного количества административных барьеров в строительной сфере в значительной мере связана с региональным аспектом, поскольку каждому региону присущи свои особенности развития строительства.

Низкая мобильность строительной продукции иногда превращает ее в тяжелое бремя для застройщика. Подтверждением этого может быть пример с собственностью пригодной для строительства земельного участка, после возведения здания или сооружения существенно снижает свою ликвидность. Частым явлением является также несвоевременное исполнение субподрядчиками работ, что приводит к просрочке сдачи объекта в эксплуатацию и изменения объемов расходов.

Вследствие значительного оттока профессиональных кадров за рубеж и в другие сферы деятельности в период стагнации отрасли, строительством стали заниматься лица без должного уровня квалификации, что часто приводит к злоупотреблениям и негативных последствий различных степеней тяжести:

- нарушение государственных строительных норм и технических регламентов;
- отсутствие надлежащего контроля на строительных площадках приводит к тому, что деятельность значительного количества субподрядчиков является часто неотрегулированной, а их стремление минимизировать затраты для увеличения объемов прибыли приводит к массового использования дешевых и некачественных строительных материалов, которые, несмотря на короткие сроки эксплуатации, могут быть технически и экологически опасными.

По Казахстану прослеживается много незавершенных зданий на различных этапах готовности, обусловленных нехваткой финансовых ресурсов у часто обанкротившихся застройщиков и отсутствия действенных государственно-частных механизмов по завершению объектов, компенсации пайщикам их вклады. Особенно ощутимой эта проблема встала для граждан, которые подписали договоры с банками на принципах ипотечного кредитования в иностранной валюте.

Весомой проблемой также появляется наличие значительного количества зданий, построенных 40-50 лет назад, у которых завершается срок эксплуатации («хрущевки», панельные дома).

Также недостаточно исследованными и не решенными остаются многие вопросы стратегического характера, а именно: структура спроса на рынке жилой недвижимости, в частности анализ существующих пропорций первичного и вторичного жилья в субрегиональном разрезе, определения ее оптимального вида (многоквартирное или многоквартирное; кирпичное, газоблочное (пено-, шлакоблочное) или монолитно-каркасное), на котором должны сосредотачивать свои строительные мощности предприятия; наиболее благоприятная форма собственности застройщиков, которая должна доминировать на рынке жилой недвижимости; перспектива домов, в которых завершается срок эксплуатации, а также внедрения оптимального механизма реализации государственных программ по обеспечению населения доступным жильем. Указанные проблемы должны решаться на государственном, региональном, субрегиональном и местном уровнях в сжатые сроки с задействованием отраслевых специалистов, независимых экспертов и научных кругов.

Резюмируя, отметим, что строительный сектор национального хозяйства осуществляет ощутимое влияние на экономическую безопасность страны и, одновременно, становится весомым

источником опасности и общественной угрозы. Негативные тенденции основных показателей функционирования строительной отрасли, в частности низкая производительность труда; рост себестоимости строительства и его зависимость от импортных строительных материалов; недостаток средств; уменьшение количества подготовленных специалистов; обострение недобросовестной конкуренции и укоренение коррупционных схем; ослабление эффективности государственного регулирования вследствие доминирования частной собственности в строительстве; высокая ресурсозатратности отраслевого координирования выступили весомыми угрозами экономической безопасности национального хозяйства Казахстана.

Следовательно, интенсификация развития строительного сектора национального хозяйства должна достигаться на всех уровнях иерархии управления строительным сектором путем реализации комплекса организационно-экономических, управленческих, юридических, инжиниринговых и профилактических мероприятий по защите финансовых, материально-технических, сырьевых, информационных, интеллектуальных ресурсов от угроз внутренней и внешней среды и способности обеспечения максимальных результатов деятельности при минимальных затратах всех видов ресурсов.

Литература

1. Строительный сектор становится одной из ведущих отраслей экономики Казахстана // <https://www.banker.kz/news/the-construction-sector-is-becoming-one-of-the-lea/>
2. Алимбеков И.А. Развитие строительного сектора Казахстана // Экономика Казахстана. – 2016. – №5. – С. 14-20.
3. Данные Комитета по статистике МНЭ РК. <https://stat.gov.kz/>
4. Экономика строительной отрасли: Учебник / Н.И. Бакушева, О.В. Гусарская, С.М. Пятницкая и др. / Под ред. Н.И. Бакушева. – М.: Издательский дом «Академия», 2016. – 224 с.
5. Mayer C., Somerville T. (2010) Land use regulation and new construction. *Regional Science and Urban Economics*. – Vol. 30. – 639-662 pp.
6. Mayo S., Sheppard S. (2012) Housing Supply and the Effects of Stochastic Development Control. *Journal of Housing Economics*. – Vol. 10. – 109-128 pp.

Резюме

Строительный сектор экономики Казахстана и другие обслуживающие его функционирования виды экономической деятельности находятся под пристальным вниманием государственных и региональных управленческих структур, что обусловлено рядом вопросов относительно распределения земельных ресурсов, особенностей функциональной и архитектурной целостности застройки, необходимости обеспечения высокой степени безопасности зданий и сооружений.

Түйін

Құрылыстың жұмыс істеу ерекшеліктері зерттелген және оның мамандандырылған белгілерінің кең спектры очерктелді. Құрылыс секторының жағдайымен мемлекеттің әлеуметтік экономикасының даму деңгейінің арасындағы өзара тығыз байланысы расталды. Қазақстанның құрылыстық секторының құрылымындағы өзгерістер зерттелді. Құрылыстық сектордағы бар мәселер белгіленді. Мемлекеттің экономикалық қауіпсіздігіне құрылыстық сектордың елеулі әсер ететіні белгіленді.

Summary

The peculiarities of functioning of the construction and outlines the wide range of its specific features. Confirmed the close correlation between condition of construction sector and levels of socio-economic development of the country. The structural changes in the construction sector of Kazakhstan. Highlighted a number of existing in the construction sector problems. A significant influence of the construction sector on the economic security of the country.



ҚАЗАҚСТАНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫНА АНАЛИЗ

Шағын және орта бизнес экономикалық өсімнің факторларының бірі болып табылады. Шиеленіскен экономикалық және әлеуметтік мәселелерді шешуде шағын және орта бизнестің рөлі айтарлықтай. Шағын және орта бизнес мемлекет тарапынан белгілі шығындарды талап етпей, «таза» бәсекелік ортаның қалыптасуына, нарықтық тепе-теңдіктің орын алуына, жаңа жұмыс орындарының ашылуына, халықтың түрлі қажеттіліктерінің қамтамасыз етілуіне мүмкіндік жасайды.

Әлемдегі жетекші елдердің тәжірибесі кез келген ұлттық экономикада жоғары дамыған мен тиімді шағын кәсіпкерлік сектордың болу керектігін айқын дәлелдейді. Сондықтан Қазақстанның экономикалық өсімі оған тиісті экономиканың бұл секторының дамуынсыз жүзеге асырылмайды. Себебі ол экономикалық және әлеуметтік дамуды алға тартатын элемент болып табылады.

Қазіргі таңда шағын кәсіпкерлік инновациялық экономикада орнын табу үшін өзінің икемділігін, мобильділігін, нарықтық әділдігін қолдана білу керек. Өз кезегінде мемлекет кәсіпкерлік ортаның бастамаларын жүзеге асыру үшін қолайлы жағдай жасап, өзінің көмегін бәсекеге қабілеттілігі мен елдің ғылыми-техникалық потенциалын көтеретін, айтарлықтай әлеуеті бар кәсіпкерліктерге бағыттау керек. Мемлекет басшысы Н.Назарбаев өзінің «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына Жолдауында да осы тақырыпты қозғаған болатын. Біздің стратегиялық мақсатымыздың бірі – елдің ішкі жалпы өніміндегі шағын және орта бизнестің үлесі 2050 жылға қарай кем дегенде 50% болуын қамтамасыз ету. Бұл – өте өршіл мақсат, бірақ оған қол жеткізуге болады. Осы мақсатты орындау үшін қазіргі кезеңде біршама қадамдар жасалуы қажет. Біріншіден, Елбасының тапсырмасы бойынша әкімет осы жылдан бастап нәтижелі жұмыспен қамту және жаппай кәсіпкерлікті дамыту бағдарламасын іске асыруға кірісуді бастаған болатын. Бұдан былай Қазақстан азаматтары өз бизнесін жүргізу үшін ауылды жерлерде де, қалада да 16 млн теңгеге дейін шағын несие ала алады. Шағын несие беру аясын кеңейтіп, кәсіпкерлерге кепілдік жасау және қызмет көрсету тетіктерін белсенді пайдалана білу керек. Бұл шараларды бизнес жүргізу және қаржылық сауаттылыққа үйрету ісін ұйымдастырумен қатар жүзеге асырған жөн. Қазір жаппай кәсіпкерлікті қолдау және олардың даму мәселесі одан әрі жетілдіруді талап етеді. Қазақстанның әр өңірі жаппай кәсіпкерлікті, соның ішінде отбасылық кәсіпкерлікті дамыту бағытында кешенді шаралар тізімін ұйымдастырып, оларды ұсынуға тиіс. Екіншіден, әкімет «Атамекен» ұлттық кәсіпкерлер палатасымен (ҰКП) бірлесе отырып, бизнестің барлық шығынын айтарлықтай азайту жөнінде шаралар қабылдауы қажет. Бұл әсіресе энергетика, көлік және логистика, сондай-ақ, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық салаларындағы қызмет көрсету құнына қатысты болып келеді. Мемлекеттік қызметтер көрсету үдерісі қол жетерлік деңгейге дейін мейлінше оңтайландырылуға тиіс. Құжаттардың мерзімі мен тізбесін қысқартып, қайталанатын рәсімдерді жою керек. Бұл орайда адамның өзінің баруын қажетсінбейтін толық электрондық форматқа көшіру керек. Яғни, «Цифрлы экономика» мәселесі қозғалған болатын. Өңір әкімдері әкіметпен бірлесіп, Дүниежүзілік банк рейтингі негізінде өңірлерде бизнес жүргізу үшін жағдайды жақсарту жөнінде нақты жоспарлар әзірлеу керектігі жайлы айтылған болатын [1].

Осы орайда мемлекет басшысының 2017 жылдың 12 сәуірінде шыққан «Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру» атты мақаласы жайлы айтып кеткен жөн. Елбасы жоғарыда айтылған Жолдауда Қазақстанның үшінші жаңғыруы басталғанын жариялаған болатын. Яғни, қайта түлеудің айрықша маңызды екі процесі – саяси реформа мен экономикалық жаңғырудың қолға алынғандығы. Болашақта ұлттың табысты болуы оның табиғи байлығымен емес, адамдарының бәсекелік қабілетімен айқындалады. Сондықтан, әрбір қазақстандық, сол арқылы тұтас ұлт ХХІ ғасырға лайықты қасиеттерге ие болуы керек. Бұл жағдайда кәсібін неғұрлым қиналмай, жеңіл өзгертуге қабілетті, аса білімдар адамдар ғана табысқа жетеді. Табысты болудың ең іргелі, басты факторы білім екенін

әркім терең түсінуі керек. Әр азамат қандай да бір кәсіпті, бизнесті бастамас бұрын ол білімді, көзі ашық, көкірегі ояу болу керек. Сонда ғана үлкен жетістерге жете алады [2].

Қазіргі таңда шағын және орта бизнесті қолдау мақсатында мемлекет тарапынан «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ оператор болып табылатын «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасы жүзеге асырылып жатыр. Оның мақсаты экономиканың шикізаттық емес секторларында аймақтық кәсіпкерліктің тұрақты және теңгерімді өсуін қамтамасыз ету болып табылады.

Экономикалық дамудың қазіргі заманға сай жаңа теориясында экономикалық дамудың кәсіпкерлік моделінің алар орны ерекше, оның мәні жаңа шағын кәсіпкерліктер экономиканың жағдайын жақсартуға жоғары әлеуетке ие екендігін білдіреді. Осы теорияға сүйеніп, мемлекет ынталандырудың жеткілікті деңгейде тиімді әрі икемді тәсілдерін тауып, іс жүзінде қолдана білу керек.

Отандық, заманауи талаптарға сай, ғылымды қажетсінетін кәсіпкерліктің дамуы, бәсекеге қабілетті тауарды алуға бағытталған жаңа инновациялық технологияларды меңгеру мен дайындау еліміздің экономикасының стратегиялық міндеттерінің бірі. Шағын бизнес экономикалық қатынастарға дәстүрлі емес және инновациялық шешімдер мен тәсілдерді енгізе отырып, ерекше орын алады. Шағын кәсіпкерлік секторы бірқатар әлеуметтік атқарымдарды орындайды. Орта топтың күшеюі мен қалыптасуына өз үлесін қосады. Шағын бизнес пен билік жүргізуші органдар арасында айрықша байланыс пен өзара әрекеттесу бағыттары бар. Шағын бизнес саласы тұлғаның, әсіресе жас ұрпақтың оң қасиеттер қатары мен бағалы көзқарастарының қалыптасуына әсер етеді. Осылайша, шағын бизнес тек қана экономикалық функциясымен емес, қоғамның басқа да салаларымен тығыз байланысты.

Шағын және орта бизнестің дамуы – мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігінің негізгі факторы. Әлемнің өнеркәсібі дамыған елдерде шағын және орта бизнестің даму деңгейі – мемлекет, аймақ және қала жетістіктерінің дәлелді айғағы деп санауға болады. Шағын кәсіпкерліктің дамуы – экономикалық бастаманың жаппай тәртіпте көрсетілу куәлігі [3].

Шағын және орта бизнес секторындағы қалыптасып отырған жағдайдың қандай екенін көру үшін статистикалық мәліметтерді келтірейік. 2016 жылы Қазақстанда белсенді шағын кәсіпкерлік субъектілерінің саны 1183918 бірлікті құрады (1-кесте).

1-кесте. Қазақстан Республикасында 2014-2016 жж. шағын кәсіпкерліктің негізгі көрсеткіштері

	Субъектілер саны, бірлік	Жұмыспен қамтылғандар саны, адам	Өнім шығарылымы, млн теңге
2014 ж.	922285	2294442	9 766 096
2015 ж.	1239682	2832065	12 622 841
2016 ж.	1183918	2813838	16 124 018

2-кесте. Шағын кәсіпкерлік секторының 2016 ж. құрылымы

	Белсенді субъектілер саны		Жұмыспен қамтылғандар саны		Өнім шығарылымы	
	Меншікті салмақ, пайыз	бірлік	Меншікті салмақ, пайыз	Мың адам	Меншікті салмақ, пайыз	млн теңге
1	2	3	4	5	6	7
Барлығы	100,0	1183918	100,0	2813838	100,0	16 124 018
Заңды кәсіпкерлер	16	189637	44,3	1249270	84,1	13 568 530
Дара кәсіпкерлер	68,7	813482	71	1288167	9,3	1 511 733
Шаруа немесе фермер кожалықтары	15,2	180799	9,8	276401	6,5	1 043 755

Соңғы жылдардағы шағын бизнестің дамуын қарастырсақ, кестеде берілген мәліметтерден өнім шығарылымының өсуін байқауға болады. 2015 жылды 2014 жылмен салыстырғанда 2 856 745 млн теңгеге немесе 29%-ға көбейген. 2016 жылы 2015-ке қарсы 350 177 млн теңге немесе 28%. Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің саны 2015 жылы 34%-ға көтерілді, ал 2016 жылы 4,5%-ға түскен. Жұмыспен қамтылғандар саны 2014-2015 жылдары 537623 адамға көбейген. Ал 2016 жылы 18227 адамға азайған. Шағын бизнес құрылымы мен оның негізгі көрсеткіштерінің 2016 жылғы өзгерімі 2-кестеде көрсетілген.

Кестеге қарап, субъектілер саны мен жұмыспен қамтылғандар санының көп меншікті салмағын дара кәсіпкерлер алып жатқанын көруге болады (68,7% және 68,7%), ал өнім шығарылымында заңды кәсіпкерлер (84,1%).

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша шағын кәсіпкерліктің белсенді субъектілер саны 2016 жылы келесі аймақтарда көбірек болды: Оңтүстік Қазақстан обл. (14,7%), Алматы қ. (13,6%), Алматы обл. (10%), Астана қ. (8,4%), Шығыс Қазақстан обл. (8,3%), Қарағанды обл. (7,1%). Жұмыспен қамтылғандар санынан Алматы қ. (18,9%), Оңтүстік Қазақстан обл. (10,3%), Астана қ. (10,2%), Алматы обл. (8,1%) алда [4].

Әлемдік тәжірибе егер мемлекет қарқынды әрі орнықты деңгейде дамитын болса, онда оның әлеуметтік-экономикалық бағдарламалары шағын және орта бизнесті ыңдаландыруда іс-әрекеттерін бастау керек. Қазіргі таңда дамыған елдерде шағын және орта бизнестің үлесіне жалпы ішкі өнім көлемінің 40%-дан 90%-ға дейін жетеді. Оған себеп ол елдер үкіметі бірінші ретте бұл секторды қолдауға назар аударады. Негізінен қазақстандық шағын және орта бизнес жаһандық үрдістер арнасында қозғалуда, алайда оның үлесі әлемдік өлшемдерден ерекшеленеді.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша шағын және орта бизнес субъектілерінің жалпы ішкі өнімге деген үлесі 2014 жылы 25,9%, 2015 жылы 24,9%, 2016 жылы 23,1%-ды құрады. Жыл сайын азайғанын байқауға болады.

Қазақстанның шағын және орта бизнес секторының жағдайын шола отырып, келесідей қорытындылар жасауға болады:

1. Соңғы жылдары шағын және орта бизнес секторының абсолюттік көрсеткіштерінің өсімі байқалуда (тіркелген субъектілер саны, жұмыспен қамтылғандары саны, өнім шығарылым көлемі).

2. Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің құрылымында сала және ұйымдық-құқықтық нысан бойынша үйлеспеушілік сақталуда: сауда-делдалдық қызмет көрсететін субъектілер үлесі ұлғаюда, шаруа қожалықтары және кәсіпорындарымен салыстырғанда дара кәсіпкерлер саны жедел қарқынмен көбеюде.

3. ЕДБ үшін теңгені қаржыландырудың негізгі көздерінің бірі болып табылатын халықтың ұлттық валютаға салымдарының өсу қарқынының төмендеуіне байланысты, шағын кәсіпкерлікті несиелеуде қысқартулар жүргізіліп жатыр. Сондықтан қол жеткізген даму деңгейін сақтап қалу және қаржылық емес пен қаржылық құралдар көмегімен айтулы кәсіпкерлікті дамытудағы жағымсыз үрдістерді жою мақсатында алдағы уақытта шағын және орта бизнесті мемлекеттік реттеуге қажеттілік туындап тұр [5].

Шағын бизнестің дамуы икемді аралас экономиканы қалыптастырудағы жалпы әлемдік үрдістерге, шағын, орта және ірі кәсіпорындарда мемлекеттік реттеу мен нарықтық, бәсекелік әрі қиын синтез жүзеге асатын меншіктің түрлі формалары мен оған дәлме-дәл шаруашылық модельдерінің үйлесуіне жауап береді. Шағын және орта бизнес – көп жағдайда экономиканың өсу қарқынын, халықтың жұмыспен қамтылу жағдайын, жалпы ұлттық өнімнің санын және құрылымын айқындайтын жетекші секторлардың бірі. Осы секторды дамыта отырып, еліміздің экономикасының өсуіне өз үлесімізді қосамыз.

Әдебиеттер

1. Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына жолдауы, 2017.
2. Мемлекет басшысының «Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру» атты мақаласы. <http://www.akorda.kz>
3. Токсанова А.Н. Развитие малого предпринимательства: концептуальный подход. – Алматы, 2004.

4. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті. <https://stat.gov.kz>
5. Сирополис Николас К. Управление малым бизнесом. – М.: Дело, 2001.

Түйін

Шағын және орта бизнестің дамуы елдің бәсекеге қабілеттілігінің басты факторы болып табылады. Әлемнің дамыған елдерінде шағын және орта бизнестің даму деңгейі елдің, өңірдің немесе қаланың жетістіктерінің ең сенімді дәлелі деп санауға болмайды.

Резюме

Развитие малого и среднего бизнеса – это основной фактор конкурентоспособности страны. Не случайно, в промышленно-развитых странах мира принято считать, что уровень развития малого и среднего бизнеса – самое убедительное свидетельство успехов страны, региона или города.

Summary

The development of small and medium business is the main factor of competitiveness of the country. Not coincidentally, in the industrialized countries of the world it is considered that the level of development of small and medium business – the most convincing evidence of the success of a country, region or city.



УДК 338.984

Каиргельдинов Р.Т., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Токсанова А.Н.**, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК МЕТОД В АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКЕ

Антикризисная политика стала одним из самых «популярных» терминов в деловой жизни Казахстана. В одних случаях под ним понимают управление предприятием в условиях общего кризиса экономики. Некоторые авторы считают, что антикризисные меры следует принимать, когда финансовое положение функционирующего на рынке предприятия становится уже печальным, а перспектива банкротства – реальной. Исходя из этого, они полностью игнорируют диагностику угрозы банкротства на ранних стадиях ее возникновения и акцентируют внимание только на «лечение» кризиса.

Диверсификация – процесс проникновения фирмы в другие отрасли производства. Стратегия диверсификации используется для того, чтобы организация стала менее зависимой от одного хозяйственного стратегического подразделения, а также в случае выхода из случившегося кризиса. Идея диверсификации имеет многолетнюю историю. В настоящее время многие компании, располагая большими капиталами, получаемыми в основных сферах бизнеса, рассматривают диверсификацию как наиболее подходящий путь для инвестирования капитала и уменьшения степени риска, особенно если дальнейшая экспансия в основных сферах бизнеса ограничена.

Цель статьи – раскрытие сущности и значения диверсификации в промышленности как инновационного подхода в развитии производства и важной части в антикризисной политике Казахстана.

На основе поставленной цели задачами работы являются раскрытие понятия и сущности процесса диверсификации как одного из эффективных методов в борьбе с кризисом, характеристика развития процессов диверсификации промышленности Казахстана.

Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды. В глубинных причинах разразившегося кризиса лежит много различных причин и факторов. Внешние факторы возникновения кризиса подразделяют на: социально-экономические факторы, рост инфляции, нестабильность налоговой системы, снижение уровня реальных доходов населения, рост безработицы.

При осуществлении стратегии диверсификации фирма, либо выходит за рамки промышленной

цепочки, внутри которой она осуществляла деятельность, и ищет новые виды, дополняющие существующие деятельности в технологическом плане или коммерческом с целью добиться большего эффекта синергизма (концентрическая диверсификация), либо осваивает те виды деятельности, которые не связаны с ее традиционным профилем, с целью обновления своего портфеля, то есть перечня предоставляемых услуг или продуктов (чистая диверсификация).

Конечно, все вышеперечисленные факторы могут лежать в основе кризиса предприятия, но большее влияние на состояние предприятия оказывают управленческие факторы, их компетентность и правильность принимаемых решений, а также некомпетентность сотрудников.

Неоднократно в своих посланиях народу Президент РК обозначал стратегию по вхождению Казахстана в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира. Среди приоритетов выделены диверсификация и модернизация экономики Казахстана. Президент отмечает, что «Для поддержания устойчивого роста экономики страны государство обязано стимулировать спрос на продукты и услуги высокого качества, используя инструменты фискальной денежно-кредитной политики, государственного регулирования эффективного перераспределения основных факторов производства». Эти же приоритеты были отражены в Послании главы государства народу Казахстана: «Через кризис к обновлению и развитию» [1].

Теперь коснемся вопроса «какую роль играет диверсификация в антикризисной политике». Практически все авторы сходятся во мнении, что диверсификация является одним из решений в вопросах антикризисной политики. Ведь диверсификация представляет сочетание стратегических и тактических элементов предпринимательства, позволяющих направлять денежные потоки и находить оптимальные решения для развития предприятия. Поиск новых сфер крайне необходимо любому предприятию и стране в целом, тем более находящейся в стадии кризиса. «Диверсификация экономики должна стать главным приоритетом работы правительства, сказал на расширенном заседании Правительства президент Казахстана» сказал Н.Назарбаев, Глава государства в одном из своих посланий дал поручение правительству разработать и принять комплексную программу развития сферы услуг до 2020 года. В этой связи Президентом страны выделено приоритетные направления. Одним из крупнейших реформ – это индустриализация, за счет ввод инноваций в промышленность и диверсификацию производства.

В решениях по выходу из сложившегося кризиса государство должно взять инициативу регулятора, где необходимо, выступить непосредственным инвестором, за счет использования части бюджета, валютных резервов и средств Национального фонда. Постановка задачи ускоренной диверсификации требует более активного вмешательства государства и правительства Республики Казахстан. Только адекватное применение механизмов такого вмешательства в рамках рыночной экономики способно, не нарушая конкурентную среду, диверсифицировать экономику путем ускоренного развития не сырьевых секторов. Развитие не сырьевых секторов в экономике за счет диверсификации промышленности позволит укрепить экономику, и более эффективно противостоять кризису [2].

Для всех развивающихся стран, к которым причисляется и Казахстан, основной проблемой является создание конкурентоспособной промышленности и обеспечение экономического роста. Выше изложенные цели способствовали созданию концепции догоняющей модернизации. Эта концепция исходит из того, что развивающиеся государства могут обеспечить высокие темпы роста, следуя по пути развитых стран. Приближение к уровню развитых стран требует не просто модернизации, а ускоренной модернизации. В какой-то степени это удалось только некоторым НИС. В связи с этим их опыт представляет особый интерес для всех тех стран, пытающихся попасть в группу высоко развитых стран мира.

Мировой опыт для Казахстана стал основой для разработки собственной антикризисной стратегии развития, и стратегии модернизации, в частности. Осознание необходимости качественного преобразования всей структуры общества появилась задолго до мирового кризиса. Впервые эта идея прозвучала в Стратегии развития Казахстана-2030, на каждые последующие десятилетия, внутри которых на каждые пятилетки определяются приоритетные направления социально-экономического и общественно-политического развития страны в целом.

Следует отметить, что выделение государственных институтов развития тоже благодаря мировому опыту, когда в стране недостаточно развит фондовый рынок и присутствует возможность создания «мыльного пузыря» в системе коммерческих банков. Несмотря на то, что у каждого казахстанского института есть собственные цели и задачи, все они призваны совершенствовать и повышать эффективность государственной инвестиционной деятельности, способствовать инновационной активности в стране, содействовать продвижению казахстанских товаров и услуг на мировых рынках, обеспечивая тем самым рост конкурентоспособности продукции. Им отводится роль локомотивов в процессе диверсификации экономики [3].

На первом этапе реализации Программы основное внимание было сосредоточено на создании инновационной инфраструктуры: национальных и технологических парков, бизнес-инкубаторов и инновационных фондов, а не ее техническому наполнению. Важное место в Стратегии было определено участию частного среднего и малого бизнеса. Но в связи с тем, частный сектор не являлся, да и не является сейчас основным субъектом спроса на инновации, встраивание бизнеса в инновационный процесс – достаточно проблематично. Незрелость инновационной системы, глобализации рынков – все это вынуждает государство брать на себя затраты по проведению маркетинговых исследований с целью определения инвестиционных ориентиров для бизнес-сообщества.

Диверсификация экономики должна была осуществляться в два крупных этапа. На первом этапе локомотивом экономического роста должен быть нефтегазовый сектор. Поэтому встала задача по увеличению добычи нефти, необходимо было строительство нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий. На втором этапе экономическое развитие должно обеспечиваться за счет развития не сырьевых отраслей экономики, а также увеличение производительности труда, что должно было обеспечить увеличение доходов и тем самым качественные изменения в социально-экономическом развитии общества [4].

Итак, в 2009-2014 годах в республике основное внимание было сосредоточено на диверсификации нефтегазового сектора и других ресурсодобывающих отраслях экономики. В итоге экономика оказалась уязвима перед активизировавшимся импортом. Импортозависимость национального хозяйства не сопровождалась адекватным ростом производства в важнейших секторах внутреннего производства. Кроме того, масштабы выделенных государственных инвестиций на диверсификацию были недостаточны и распылены, что не могло привести к каким-либо серьезным структурным сдвигам. Одними из основных проблем на пути диверсификации отечественной экономики стало отсутствие продуктивного взаимодействия предпринимательства и науки, основанного на новых принципах.

Международная практика показывает, что эффективное партнерство государства и предпринимательства наряду с инновационными стратегиями крупных корпораций – неотъемлемая составляющая стремительного инновационного роста национальных экономик. Важно и взаимное доверие общества, государства и предпринимательства.

Для реализации Стратегического антикризисного плана разработано несколько крупных программ по направлениям индустриально-инновационного развития. Прежде всего, это Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы. Основным условием реализации политики индустриализации должен стать рост производительности факторов производства и обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции, многие крупные предприятия страны будут диверсифицироваться, так как есть необходимость заменить импортные продукты, и тем самым самим выходить на международные рынки.

Основной целью остается диверсификация экономики и увеличение не сырьевого экспорта. Для информационно-аналитического обеспечения процесса диверсификации необходимо предусмотреть создание системы анализа и мониторинга секторов экономики, на основе которой необходимо проводить системный анализ и давать оценку основным отраслям экономики Казахстана с позиций их конкурентоспособности на мировых рынках. Необходимо выявлять факторы, ведущие либо к отставанию отечественных экспортеров, либо обеспечивающие им какие-либо конкурентные

преимущества. Также необходимо создать систему, которая будет информировать отечественные компании о передовых «прорывных» проектах, созданных как казахстанскими институтами, так и зарубежными.

Итак, принятая Программа представляет собой комплекс систематизированных мероприятий по обеспечению диверсификации экономики на базе роста отечественных производств с высокой добавленной стоимостью, способных конкурировать на региональных и мировых рынках. В отличие от ранее принятых документов по инновационно-индустриальному развитию, созданная Программа отличается большей конкретикой, так как в ней были учтены изменения и новые трудности, которые привнес глобальный финансовый кризис в экономику нашей страны.

Диверсификация экономики направлена на опережающее развитие приоритетных не сырьевых секторов, однако это будет происходить посредством структурной модернизации отраслей «традиционной специализации» (ресурсодобывающий комплекс), призванных стать катализаторами индустриально-инновационных процессов.

Так как диверсификация промышленного производства каждого отдельного предприятия является составной частью диверсификации экономики в целом, подходы к решению этой задачи должны быть индивидуальны в каждом конкретном случае. Соответственно, к принятию подобных стратегических решений необходимо привлекать максимально возможное количество высококвалифицированных специалистов, которые обладают необходимым опытом применения диверсификации производства. Это позволит Казахстану более эффективно противостоять сложившемуся мировому кризису, так как за счет диверсификации крупные предприятия, средний и малый бизнес начнет активное развитие, в следствии чего увеличится прибыль, уменьшится импортозависимость, а также увеличение экспорта. Уход от преимущественно сырьевого направления в экономике страны, к не сырьевым позволит укрепить экономику страны и сделать ее конкурентноспособной не только на СНГ рынке, но и на общемировом.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее. – Астана (17 января 2014 г.). Интернет-ресурс www.strategy2050.kz.
2. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 295 с.
3. Румянцев А.М. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – 560 с.
4. Зиядин С.Т. Некоторые проблемы развития малого предпринимательства в Казахстане // Деньги и кредит. – 2014. – № 6. – С. 72-74.

Резюме

В данной статье рассматриваются вопросы к антикризисной политике Казахстана, а так же диверсификация как один из выходов из кризиса экономики страны.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстанның дағдарысқа қарсы саясатына байланысты мәселелер қаралады, сондай-ақ әртараптандыру ел экономикасы дағдарысынан шығатын жолдардың бірі ретінде қарастырылады.

Summary

This article examines the issues related to the anti-crisis policy of Kazakhstan, as well as diversification as one of the ways out of the crisis of the country's economy.



СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях экономического развития конкурентоспособность является важным элементом в экономике страны. В настоящее время в условиях рынка невозможно добиться стабильного успеха в предпринимательстве, если не рассчитать эффективность его развития, не накапливать постоянно сведения о собственных перспективах и способностях, о состоянии рынков, не оценивать место конкурентов на них и не проводить анализ конкурентоспособности своей фирмы. Конкурентоспособность предприятия представляет собой свойство, характеризующееся степенью реального и потенциального удовлетворения им определенной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [1].

Когда предприятие имеет высокую конкурентоспособность, это сопровождается удовлетворенностью и желанием потребителей повторно приобретать продукцию данной фирмы, отсутствием претензий к фирме как со стороны государства, так и со стороны налоговых органов, общества в целом, собственников контрагентов.

В основе формирования конкурентоспособности предприятия лежит система его конкурентных преимуществ. На базе анализа различных подходов к классификации конкурентных преимуществ предлагается осуществлять их классификацию по следующим признакам:

- отношение к системе;
- сфера возникновения преимущества;
- содержание фактора преимуществ;
- время реализации преимущества;
- место реализации преимущества;
- вид получаемого конечного результата.

Классификация перечисленных конкурентных преимуществ с последующим их кодированием необходима для автоматизации процесса учета и анализа конкурентоспособности объектов.

Факторы конкурентного преимущества организации подразделяются на внешние, проявление которых в малой степени зависит от организации, и внутренние, целиком определяются руководством организации.

К типовым конкурентным преимуществам относятся структурные, ресурсные, технические, управленческие, рыночные, эффективности.

Различные виды и уровни конкуренции предопределяют поиск разных способов укрепления предприятиями своих позиций на рынке и, соответственно, разработку стратегий адекватного реагирования на изменчивость рыночной среды. Изучение трудов российских и зарубежных ученых-экономистов позволяет выделить несколько основных групп

1. Стратегия лидерства на основе низких издержек. В основу данной стратегии положено создание устойчивого преимущества в затратах перед конкурентами и стремление стать поставщиком на рынок самых дешевых товаров, привлекательных для широкого круга потребителей. Широкому применению данной стратегии препятствуют следующие факторы: инфляция, несовершенство законодательства, проблемы с обеспечением сырьем и др.

2. Стратегия индивидуализации. Цель в стремлении сделать свою продукцию уникальной, чтобы она выгодно отличалась от товаров конкурентов и за счет этого стала более привлекательной для широкого круга покупателей. Правильное использование данной стратегии обеспечивает предприятиям стабильно высокую прибыль.

3. Стратегия концентрации на рыночной нише отличает сосредоточение внимания на узком участке рынка. Здесь доминирует предложение узкому сегменту рынка продукции, отвечающей

вкусам потребителя. Целевая ниша рынка может определяться региональными особенностями, вытекающими из специальных требований к продукции.

4. Стратегия наилучшей стоимости. Упор делается на предложении потребителям большей реальной ценности товара путем сочетания низких издержек и дифференциации качества. Чтобы стать производителем с наилучшей стоимостью, предприятию необходимо обеспечить высокое качество продукции и придать ей нужные свойства при более низких, в сравнении с конкурентами, издержках.

5. Стратегия инновации. Может обеспечить предприятию конкурентное преимущество в получении монопольной, сверхвысокой прибыли и достижении быстрого экономического роста. Преимущество хозяйствующего субъекта, реализующего данную стратегию, основано на том, что он является первым либо в данном бизнесе, либо на определенной территории, либо на новом рынке. Основные особенности конкурентного преимущества, заключается в использовании продуктовых, технологических, организационных и других новшеств.

6. Стратегия фокусирования. Используется небольшими предприятиями, которые находят свою нишу на рынке и все усилия направляются на этот сегмент. Многие небольшие зарубежные предприятия стараются придерживаться этой стратегии. Это стратегия подходит для предприятия, которые расположены в небольших населенных пунктах.

Т. Данько предлагает в качестве индикаторов конкурентоспособности использовать также размер относительной доли рынка, величину издержек, отличительные свойства товаров, степень освоения передовых технологий, метод продаж, известность фирмы, ее имидж [2].

В основе обеспечения конкурентоспособности товара на рынке лежит соотношение качества, сервиса и цены. Конечно, причиной удачи или неудачи может быть влияние других факторов (рекламы, престижа марки и др.). Но конкурентоспособность закладывается на этапе проектирования и производства, поэтому ограниченно поддается влиянию маркетинга в ходе сбытовой деятельности.

Обеспечение конкурентоспособности – это важная проблема, решение которой связано с совершенствованием разработки, изготовления, продажи и технического обслуживания продукции, т.е. с осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла продукции.

Усилия направляются для достижения следующих целей:

- повышение качества;
- снижение издержек производства;
- повышение экономичности и оперативности послепродажного обслуживания;
- стимулирование маркетинговых усилий.

Составляющие элементы конкурентоспособности являются многофакторными характеристиками, которые рассматриваются как самостоятельные объекты управления.

Особую роль в повышении конкурентоспособности играет стратегический подход в управлении конкурентоспособностью предприятия. Выделяются следующие основные стратегии:

- виолентная (силовая),
- пациентная (нишевая),
- коммутантная (соединяющая),
- эксплорентная (пионерская).

В теории конкурентных преимуществ М.Портера рассматриваются два основных преимуществ: маркетинг и издержки. Преимущества в маркетинге – это конкурентное преимущество в товарах и услугах, которые в большей степени удовлетворяют потребителя, чем товары конкурента. Преимущество в издержках – это конкурентное преимущество, возникающее благодаря более низким производственным и маркетинговым затратам, чем затраты конкурентов, что позволяет компании снизить цены или использовать экономию на рекламу и распределение [3].

Для достижения конкурентоспособности предприятия необходимо:

1) обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции в целевых сегментах рынка. Под конкурентоспособностью товара подразумевается свойство товара на основе которого данный товар превосходит в определенный момент времени по качественным и ценовым характеристикам

аналоги в конкретном сегменте рынка без ущерба для производителя;

2) поднять потенциал конкурентоспособности предприятия, а следовательно, и его подразделений, до уровня мировых производителей в данной отрасли. Этот показатель характеризует возможность успешной работы организации в будущем.

Для обеспечения конкурентоспособности предприятия должно обладать определенным набором внутренних конкурентных преимуществ, количественную оценку факторов можно представить в следующем виде:

- конкурентоспособность изделия;
- финансовое состояние предприятия;
- эффективность маркетинговой деятельности;
- рентабельность продажи;
- имидж (марочный капитал) предприятия;
- эффективность менеджмента [4].

Таким образом, конкурентоспособность предприятия – это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Поддержание на высоком уровне конкурентоспособности обеспечивается всеми компонентами имеющихся у предприятия маркетинговых средств. Производство и эффективная реализация конкурентоспособных товаров и услуг – обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, научно-технический, трудовой, финансовый потенциал.

Литература

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М., 2000. – С. 223.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом. – М., 2004. – С. 206.
3. Портер М. Конкуренция. – М., 2000.
4. Сабецкая Г. Система показателей конкурентоспособности. – ЭКО. – 2000.

Резюме

В этой статье рассматриваются конкурентные преимущества предприятия и их квалификации. Рассматриваются стратегии повышения конкурентоспособности предприятия и их адекватное реагирование на изменения рыночной среды, что помогает удержать свои позиции, обеспечение конкурентоспособности, осуществление целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла продукции.

Түйін

Бұл мақалада кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтары және олардың біліктілігі қарастырылады. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату стратегиясы және олардың нарық жағдайындағы өзгерістерге бара бар жауаптары қарастырылады, бұл оның ұстанымдарын сақтауға, бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуге, өнімнің өмірлік циклінің барлық кезеңдерінде бәсекелестіктің қажетті деңгейін қалыптастыруға, қалыптастыруға және қолдауға бағытталған мақсатты іс-шараларды жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Summary

This article examines the competitive advantages of the enterprise and their qualifications. Strategies for increasing the competitiveness of an enterprise and their adequate response to changes in the market environment are considered, which helps to maintain its positions, ensure competitiveness, carry out targeted activities to establish, form and maintain the required level of competitiveness at all stages of the product life cycle.



ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Управление персоналом – целенаправленное воздействие на персонал с целью наиболее полного использования его потенциала. Для того чтобы использовать потенциал, нужно создать материальные условия (заработная плата), духовные, социальные и своевременно обучать персонал новым технологиям.

Роль человека в организации менялась с течением времени. В начале прошлого века работник рассматривался в качестве рабочей силы без учета его материальных и духовных потребностей. Позже появилась категория «трудовые ресурсы». В начале века под этим понятием подразумевалась часть населения, которая имеет возможность трудиться и участвует в общественном производстве. Предполагалось, что, используя этот термин, ученые имеют в виду пассивный объект управления.

В последние десятилетия стали использовать термины «персонал» вместо «кадры», «человеческие ресурсы» и «человеческий капитал». Персонал – это личный состав организации, включая совместителей и сезонных работников, состоящий с организацией в отношениях договора о найме. Кадры же – это постоянный состав организации без совместителей и сезонных работников. Следовательно, понятие «персонал» более широкое, чем «кадры», так как обозначает социальную общность работников. Кроме того, понятие «персонал» имеет глубинный смысл, а именно, оно отличается необходимостью обращения внимания на личность работника.

Управление персоналом является очень сложным и тонким делом, и часто со временем проблем становится больше. Для того чтобы руководить, нужно обладать знаниями в таких областях как менеджмент, психология, стратегическое планирование и т.д. Важно построить на предприятии систему управления персоналом, которая поможет решить задачи фирмы и избавиться от проблем управления персоналом. Руководство человеческими ресурсами компании – это комплекс мероприятий по созданию и развитию квалифицированных кадров, способных достичь целей бизнеса.

Пока на фирме не существует проблем с персоналом, на управление этими ресурсами обращают мало внимания. Понимание важности кадров приходит только тогда, когда становится ясно, что прибыль фирме приносит именно персонал.

Управление персоналом в последнее время приобретает все большую важность, так как при осуществлении методов управления неизбежно возникают проблемы, которые каждый руководитель непременно хочет решить.

Предприятие – это не только организационная, техническая, информационная, но и экономическая и социальная система, в которой важнейшим элементом является человек – творчески активный, со своими достоинствами и недостатками. Личностный потенциал человека, его деловые качества служат источником и исходными принципами развития организации. В связи с этим, управление персоналом является универсальной задачей и основной функцией руководителя. Нередко руководитель действует на основе интуиции, своего опыта или личных убеждений, которые не всегда верны. Прежде всего, он должен обращать внимание на способности своих подчиненных, конфликты, поведение и проблемы. Управление персоналом призвано содействовать решению таких проблем, и в этом его сущность.

Глобальная цель управления персоналом состоит в формировании, развитии и реализации с наибольшей эффективностью кадрового потенциала организации. Это означает улучшение работы каждого сотрудника с тем, чтобы он оптимальным образом наращивал и использовал свой трудовой и творческий потенциал и благодаря этому содействовал достижению целей предприятия, а также поддерживал деятельность других сотрудников в этом направлении.

Особенность целей управления персоналом состоит в том, чтобы учитывать не только организационные цели, но и индивидуальные цели сотрудников. Последние не должны находиться вне целей организации. Основной принцип кадрового менеджмента – при возникновении конфликтов искать компромиссы между целями сотрудников и организации, а не отдавать предпочтение целям последней.

К основным целям управления персоналом относятся.

1. Способствование достижению целей организации путем обеспечения предприятия необходимым персоналом и эффективному использованию квалификации, опыта, работоспособности персонала и его творческого потенциала.

2. Формирование корпоративной культуры организации, приобщение работников к ценностям организации и фирменному стилю.

3. Разрешение конфликтных ситуаций и создание нормального социально-психологического климата в коллективе.

Следовательно, суть управления персоналом состоит в обеспечении развития и реализации кадрового потенциала.

Есть высказывание: «Вы можете привести лошадь к воде, но вы не можете вынудить ее пить. Она будет пить, только если измучена жаждой». Так же и с персоналом. Он будет делать то, что хочет делать или то, что его мотивирует делать. Персонал могут побуждать как внутренние, так и внешние мотивации. Мотивация – это внутренний процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов. Фактически, задача менеджера по управлению персоналом – сделать так, чтобы интересы работника и руководства организации были учтены в равной степени, а мотивация – это способ управления этой задачей. Определить истинные мотивации сотрудников менеджеру по управлению персоналом помогут психологические тесты и другие методы психодиагностики. Например, пирамида потребностей Абрахама Маслоу систематизирует материальное и нематериальное стимулирование в мотивации, а также проводит диагностику мотивации. Для построения успешной системы стимулирования труда необходима диагностика мотивов в профессиональной деятельности. Кроме опросников на выраженность основных мотивов профессиональной деятельности, принято диагностировать работников на мотивацию достижения успеха, избегания неудач, на направленность личности. Существует также концепция мотивации Д. Макклелланда, согласно которой могут быть выделены три группы потребностей: потребность во власти, потребность в успехе, потребность в причастности.

Основной задачей при найме на работу персонала является удовлетворение спроса на работников в качественном и количественном отношении. При этом следует ответить на вопрос: где и когда потребуются работники? Есть два возможных источника найма: внутренний (из работников организации) и внешний (из людей, до этого никак не связанных с организацией).

Существуют преимущества и недостатки привлечения персонала из внутренних и внешних источников. Преимуществами привлечения из внешних источников являются более широкие возможности выбора, появление новых импульсов для развития организации. Основными же недостатками являются более высокие затраты на привлечение работников, ухудшение социально-психологического климата среди давно работающих, длительный период адаптации. Положительными аспектами привлечения из внутренних источников можно назвать появление шансов для служебного роста, низкие затраты на привлечение кадров, сохранение уровня оплаты труда, а недостатками – ограничение возможности для выбора кадров, нежелание отказать в чем-либо сотруднику, имеющему большой стаж работы в организации. Найм персонала за счет внутренних источников во многом зависит от кадровой политики администрации организации в целом. Разумное использование имеющихся людских ресурсов может позволить организации обойтись без нового набора.

В нашей стране наибольшее распространение получили следующие источники найма на работу: люди, случайно зашедшие в поисках работы, объявления в газетах, средние школы, колледжи, лицеи, техникумы, высшие учебные заведения, службы по трудоустройству, частные агентства по найму; объявления по радио, телевидению, в интернете.

В прошлом руководитель нередко выбирал работника без помощи кадровых служб. Он полагался на свою интуицию и опыт, а также на рекомендации с прежнего места работы. Частые ошибки приводили к увольнению работника и его замене новым. Такой подход в современных условиях становится не только неэффективным с точки зрения обеспечения потребностей в квалифицированной рабочей силе, но и попросту дорогостоящим. Повышение эффективности и надежности отбора связывается с последовательным проведением проверки деловых и личностных качеств кандидата, основанной на взаимодополняющих методах их выявления и источниках информации. Осуществляется поэтапный отбор кандидатур, отсеивая тех кандидатов, которые обнаружили явное несоответствие предъявляемым требованиям. Одновременно применяют по возможности объективную оценку фактических знаний и степени владения кандидатом необходимыми производственными навыками. Таким образом, формируется сложная многоступенчатая система проведения отбора человеческих ресурсов.

Организация труда – организационная система, имеющая своей целью достижение наилучших результатов использования живого труда в процессе производства.

Экономическая задача организации труда состоит в создании условий для целесообразного использования техники, материалов и сырья, что обеспечивает экономию живого и овеществленного труда на производство единицы продукции.

Психофизиологическая задача связана с созданием наиболее благоприятных условий труда, обеспечивающих сохранение физического здоровья и безопасности людей, поддержание высокого уровня их работоспособности.

Социальная задача направлена на повышение степени удовлетворенности людей трудом, создание условий, обеспечивающих рост их профессиональных знаний.

Создание необходимых условий для высокопроизводительного и творческого труда может обеспечить только системный комплексный подход в решении проблем организации труда. Случайная практика в каком-то одном направлении не дает желаемых результатов.

На основе обобщения достижений современной науки в области организации труда можно сформулировать ряд принципов, которыми следует руководствоваться при решении методических и практических вопросов проектирования и внедрения организации труда. Это принципы комплексности, системности, регламентации, специализации и стабильности. Каждый из принципов имеет определенное самостоятельное значение. Вместе с тем они дополняют друг друга, раскрывая соответствующую сторону научного подхода к организации труда. Поэтому наибольшая действенность принципов проявляется при их совокупном использовании. Каждое направление организации труда имеет свою специфику и целевую установку для практического осуществления. Для обеспечения функционирования любой организации прежде всего необходимы определенная расстановка работников и наделение каждого из них конкретными трудовыми функциями. Эти задачи решаются путем выбора соответствующих форм разделения труда, его кооперацией, рациональной организацией рабочего места, улучшения условий труда и обеспечения безопасности рабочего места.

Развитие является стратегической функцией менеджмента. Профессиональное развитие оказывает положительное влияние и на самих сотрудников. Повышая квалификацию и приобретая новые навыки и знания, они становятся более конкурентоспособными на рынке труда и получают дополнительные возможности для профессионального роста как внутри своей организации, так и вне нее. Это особенно важно в современных условиях быстрого устаревания профессиональных знаний. Ключевым моментом в управлении профессиональным развитием является определение потребностей организации в этой области. По существу, речь идет о выявлении несоответствия между профессиональными знаниями и навыками, которыми должен обладать персонал организации для реализации ее целей (сегодня и в будущем), и теми знаниями и навыками, которыми он обладает в действительности. Определение потребностей в профессиональном развитии отдельного сотрудника требует совместных усилий отдела профессионального развития, самого сотрудника и его руководителя. Каждая из сторон привносит свое видение этого вопроса, определяемое ее положением в организации и ролью в процессе профессионального развития.

Литература

1. Беляцкий Н.П., Велесько С.Е., Ройш П. Управление персоналом: Учеб. пособие. – 2010. – 352 с.
2. Дж. Коул. Управление персоналом в современных организациях. – 2004. – 352 с.
3. Кей Б., Джулиони Дж. Помогите им вырасти или смотрите, как они уходят. Развитие сотрудников на практике. – М.: Манн Иванов Фербер, 2013. – 176 с.
4. Современные проблемы теории и практики управления персоналом // Центральная Научная Библиотека. – 2014. – 105 с.
5. Купцова А.С., Родин Д.В. Примеры актуальных проблем управления персоналом на современном этапе.

Резюме

Управление персоналом – целенаправленное воздействие на персонал с целью наиболее полного использования его потенциала. Для того чтобы использовать потенциал, нужно создать материальные условия (зарботная плата), духовные, социальные и своевременно обучать персонал новым технологиям.

Түйін

Персоналды басқару мақсаттарының ерекшелігі – ұйымдық мақсаттарды ғана емес, қызметкерлердің жеке мақсаттарын ескеру. Соңғы ұйым ұйымның мақсаттарынан тыс болуы керек. Қызметкерлерді басқарудың негізгі қағидаты, қақтығыстар туындаған кезде, соңғы мақсаттарға артықшылық бермей, қызметкерлер мен ұйымның мақсаттары арасында ымыралылықты іздеу керек.

Summary

The distinctive feature of human resource management is not only organizational goals, but also personal goals of employees. The latter should be beyond the organization's goals. The basic principle of human resources management is that, when conflicts arise, it is important to focus on the goals and seek compromises among the goals of employees and organizations.



УДК 316.4.

Кожяхметова З.А., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Галиева А.Х.,** д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Наиболее масштабной задачей социально ориентированной экономики государства в формирующемся и развивающемся рыночном хозяйстве Республики Казахстан является деятельность по социальной защите всех слоев общества и по выработке стратегии эффективной социальной политики государства. Формой ее реализации выступает фактический образ действий государства, воплощенный в социальную политику, которая охватывает все сферы экономических отношений в стране.

В Послании Президента страны народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2030» говорится, что на новом этапе развития Казахстана одной из основных задач Правительства Республики Казахстан определено развитие социальной политики в стране через создание необходимых условий для населения республики: «Главное для нас – создать казахстанцам все необходимые условия для реализации важных и понятных жизненных принципов...» [1].

В целях поддержания социальной стабильности в обществе государственная политика нуждается в подкреплении сильной защитной политикой, амортизирующей нежелательные последствия. В связи с этим задача социальной защиты состоит, с одной стороны, в защите тех, кто в силу определенных причин оказался в наиболее неблагоприятных условиях, с другой стороны, – в защите общества от социальных возмущений, от различных деструктивных воздействий, в том числе и от тех, которые исходят из экономической среды.

В современных условиях требуется совершенствование правовых и организационных основ предоставления социальных гарантий, порядка и контроля финансирования социальных программ, адресности социальной помощи, а также акцентирование усилий на ее региональную направленность.

Понятие «социальная защита» является достаточно новым, вошедшим в оборот лишь в конце 80-х годов. Существуют различные подходы к определению этого понятия. Однако большинство авторов сходятся в том, что механизмы социальной защиты трудоспособных граждан и социально-уязвимых слоев населения принципиально различаются [2].

Система социальной защиты – это система правовых, социально-политических и экономических гарантий, представляющих условия для обеспечения средств существования:

- трудоспособным гражданам за счет трудового вклада, экономической самостоятельности и предпринимательства;
- социально-уязвимым слоям за счет государства, но не ниже установленного государством прожиточного минимума.

Система социальной защиты – это коррекционно-регулятивная система государства, направленная на ослабление противоречий, возникающих в экономическом и правовом статусе отдельных групп населения в условиях рыночных отношений [3].

Социальная защита – политика и целенаправленные действия, а также средства государства и общества, обеспечивающие индивиду, социальной группе, в целом населению комплексное, разностороннее решение различных проблем, обусловленных социальными рисками, которые могут привести или уже привели к полной или частичной потере указанными субъектами возможностей реализации прав, свобод и законных интересов, экономической самостоятельности и социального благополучия, а также их оптимального развития, восстановления или приобретения [4].

В мире сложилось в основном две модели социальной защиты:

- 1) социал-демократической ориентации с высокой ролью государства в обобществлении доходов и существенным значением общенациональных социальных механизмов управления;
- 2) неолиберальная – с меньшей степенью государственного вмешательства в социально-экономические процессы.

В зависимости от избираемых подходов различают следующие системы социальной защиты:

- государственную, опирающуюся на принцип социальной заботы государства о социально уязвимых членах общества и социальной благотворительности (она предусматривает дифференцированный подход к определению малообеспеченных групп населения по степени нуждаемости и льготное предоставление им социальной помощи);
- частную, базирующуюся на принципе ответственности каждого члена общества за свою судьбу и судьбу своей семьи с использованием зарабатываемых собственной трудовой и предпринимательской деятельностью доходов, доходов от собственности, а также личных сбережений (эта система ориентирована на распределение по труду и включает частное социальное страхование).

В зависимости от избираемых подходов различают следующие системы социальной защиты населения (рис.).

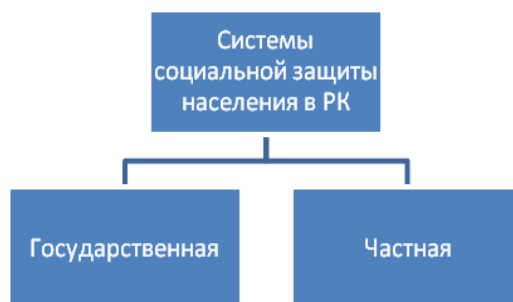


Рис. Системы социальной защиты населения

Так, государственная система социальной защиты населения опирается на принцип социальной заботы государства о социально уязвимых членах общества и социальной благотворительности (она предусматривает дифференцированный подход к определению малообеспеченных групп и слоев населения по степени нуждаемости и льготное предоставление им социальной помощи).

Частная система базируется на принципе ответственности каждого члена общества за свою судьбу и судьбу своей семьи с использованием зарабатываемых собственной трудовой и предпринимательской деятельностью доходов, доходов от собственности, а также личных сбережений. Эта система ориентирована на распределение по трудовому вкладу каждого члена общества и включает частное социальное страхование.

Действующая система социальной защиты в Республике Казахстан базируется на принципах:

- поощрительности, – властными структурами с целью общественно-политического резонанса на те или иные социально значимые события, получившие общественную оценку, либо для поддержания государственных важных деяний, принимаются решения, ориентированные на социальную поддержку отдельных социальных групп, слоев населения, а в некоторых случаях – индивидов;

- заявительности, – социальная помощь предоставляется нуждающемуся гражданину по мере письменного обращения заявителя или лица, представляющего его интересы;

- патернализма, обозначающего государственную опеку («отеческую заботу») по отношению к менее социально и экономически защищенным слоям и группам населения.

Политически ангажированная поощрительность, в совокупности с патернализмом, привела к масштабной численности и большому актуальному значению в социальной защите населения разнообразных льгот. Эти льготы в действительности стали эквивалентом материальных видов социальной поддержки отдельных групп, слоев населения. В то же время длительно большинство граждан было не в полной мере осведомлено о льготах, поскольку сведения о них в основном публиковались в специальных для служебного пользования нормативно-правовых и методических документах.

Понятие «социальная защищенность человека или населения» отражает многообразие связей человека и общества, благодаря которым осуществляется жизнедеятельность граждан, раскрытие и использование их способностей. Однако такой подход возник только недавно. В период существования командно-административной системы социальная защита понималась узко и реализовывалась в рамках централизованной государственной системы социального обеспечения инвалидов, пенсионеров и прочих категорий граждан. Социальная защита в целом осуществлялась путем перераспределения прибавочного продукта и распределения общественных фондов потребления. Проблема социальной защиты государственной и партийно-хозяйственной номенклатуры вообще не поднималась, так как именно эта категория и была наиболее социально защищена и с точки зрения престижности профессии, и с точки зрения удовлетворения основных жизненных потребностей. Номенклатура имела не только достаточно высокую оплату труда, но и доступ к другим материальным и нематериальным благам: лучшему медицинскому обслуживанию, источникам товаров повседневного спроса, комфортным жилищным условиям и тому подобным.

В Республике Казахстан основным источником финансирования и общим регулятором системы социальной защиты населения является государство.

Государственное регулирование является основным принципом осуществления политики социальной защиты населения. Действующая система социальной защиты в Казахстане базируется и на принципах заявительности и патернализма.

Сущность принципа заявительности заключается в том, что социальная помощь предоставляется нуждающемуся гражданину по мере письменного обращения в соответствующие государственные органы заявителя или лица, представляющего его интересы.

Принцип патернализма выражается в государственной опеке («отеческая забота» со стороны государства) над социально и экономически незащищенными, уязвимыми слоями и группами населения.

Таблица. Система социальной защиты населения в Республике Казахстан

1) Система социальной защиты населения в РК	2) Система социального обеспечения	
	Виды и уровни социального обеспечения	Источники
1. Обеспечение социальных гарантий в сфере трудовых отношений. 2. Стимулирование продуктивной занятости. 3. Социальное обеспечение. 4. Социальное страхование. 5. Оказание социальной помощи и социальной поддержки. 6. Предоставление социальных услуг.	1 уровень – базовые социальные выплаты	Республиканский бюджет
	2 уровень (обязательный) – социальные выплаты, осуществляемые за счет обязательного социального страхования работающего (работавшего) населения	Обязательные страховые взносы работодателей и/или работников
	3 уровень (дополнительный) – социальные выплаты за счет добровольных отчислений	Частные, добровольные и/или профессиональные накопительные взносы

Литература

1. Послание Президента Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстана-2030»: на новом этапе развития Казахстана», 2007.
2. Социальная политика государства в переходный период. – Алматы.: «Билим», 2003.
3. Альжанов А. Система социальной защиты социально уязвимых слоев населения. – А., 2008.
4. Социальная политика: Учебник / Под общ. ред. Н.А. Волгина. – М.: Экзамен, 2003.

Резюме

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты социальной политики и социальной защиты населения. В современных условиях требуется совершенствование правовых и организационных основ предоставления социальных гарантий, порядка и контроля финансирования социальных программ, адресности социальной помощи, а также акцентирование усилий на ее региональную направленность.

Түйін

Бұл мақалада әлеуметтік саясаттың әлеуметтік аспектілері мен әлеуметтік қорғаудың теориялық аспектілері қарастырылады. Қазіргі заман талаптарында әлеуметтік және кепілдемелік құжаттарды беруді, әлеуметтік бағдарламаларды қаржыландыруды және бақылауды, әлеуметтік көмек көрсетуді, сондай-ақ өңірлік бағыттылықты күшейтуді қадағалауды ұйымдастырудың құқықтық және ұйымдық негіздерін қадағалауды талап етеді.

Summary

This article discusses social aspects of social policy and theoretical aspects of social protection. In today's world, it requires monitoring of legal and organizational bases for the provision of social and guarantee documents, financing and control of social programs, and social assistance, as well as regional oversight.



ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Қазақстан соңғы жылдары экономикалық дамудың жоғарылығын қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін экономикалық қайта құрулар және оларды жүзеге асыруда алдыңғы қатардан көрініп келеді. Экономикалық дамудың орта және ұзақ мерзімді болашағын анықтайтын маңызды факторы еңбек ресурстарын пайдалану болып табылады. Сонынмен қатар қазіргі жағдайда еңбек талаптары өзгеруде, еңбек ресурстарының кәсіптік дайындығы күшеюде.

Нарықтық экономика жағдайында аса маңызды мәселелердің бірі еңбек ресурстарын қалыптастыру, даму және бөлу мәселесі болып табылады. Еңбек әлеуметтік-экономикалық қатынастарда күрделі дәрежені құрайды, оны: философиялық, әлеуметтік, экономикалық, құқықтық, мәдени және экономикалық қызмет субъектілерінің басқа тұрғыдағы әрекеттері тұрғысыдан жан-жақты қарастыруға болады.

Еңбек және оның өркениетті дамудағы рөлін зерттеуде еңбек мәселесін қозғайтын барлық ойшылдар – біреуі қисынды дәйектілікпен, екіншісі – қарама-қайшылықта негізгі екі көзқарас қалыптастырды. Бірінші көзқарас: еңбек – «жасампаз және жеке тұлғаның даму көзі», ал екінші көзқарас: «еңбек – адамның ең ауыр жүгі». Бұл қарама-қайшылық туралы Э. Фромм былай деп сипаттап жазды: «Еңбек егуді арқасында адамдардың сана-сезімі өсті, табиғаттан бөлініп, әлеуетті және тәуелсіз болып қалыптасты. Негұрлым адамның еңбегі жетілген сайын, соғұрлым оның даралануы да жетілмек» [1].

Жұмысшыны жеке меншіктен бөлу тікелей еңбек жағдайы мен қорытындысын бөлуден немесе еңбек үрдісінен көрінеді. Еңбекті жеке меншіктен бөлу өткір талқылауды қажет етеді. Еңбекті бөлудегі қол жеткізуде жеке меншік түрі қарастырылады.

Ағылшын оқымыстысы З. Бауман былай деп жазды: «Еңбек (labour) сөзі ағылшын тілінің Оксфорд сөздігіне сәйкес қоғамдастықтың материалдық қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған физикалық күшін белгілеу үшін алғашқы рет 1776 жылы қолданылған». Әрі қарай ол 100 жылдан соң «labour» сөзінің мәні жаңа мазмұнмен толықтырылды деп көрсетеді: физикалық еңбек байлық көзі болып табылды [2].

Еңбек ресурстары ғылымның екі саласын – әлеуметтік саясаттың және еңбек үшін экономикалық ресурстар ілімінің негізін құрайды. Еңбек, еңбек нарығы және халықты жұмыспен қамту үшін экономикалық ресурстарды зерделеу мемлекеттік құрылым үлгісімен қарастырылады. Сондай-ақ, әлеумет бойынша жоғарғы құрылымның міндетті мемлекеттік үлгісімен әлеуметтік-экономикалық қатынастар мәселесін қарастырады.

«Ресурстар» – технология және әлеуметтік-экономикалық қатынастарды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін адамға қажетті материалдық және рухани игілікті алу көздері. Ресурстар негізгі үш топқа бөлінеді: материалдық ресурстар, еңбек ресурстары, оның ішінде интеллектуалды ресурстар, табиғи ресурстар.

Еліміздің жаһандану жағдайында еңбек ресурстарын дамытудың ерекшеліктері мен қағидаларының мәнін айқындай отырып, алдымен «адамдық ресурстар» және оның түсінігі «еңбек ресурстарын дамыту» түсініктерін анықтап алу қажет.

Адам ресурстары – экономикалық ілімде – еліміздің еңбек ресурстарын құрайтын ауқымы негізінен адам саны мен анықталатын шикі еңбектің жиынтық құны. Адам ресурстарының ерекшелігі – адам ресурстары материалдық, қаржылық, ақпараттық және ресурстардың басқа түрінен айырмашылығы: адамдар ой – өрісі дамыған, парасатты; адамдар үнемі жетіліп дамуға қажетті; адамдар белгілі бір мақсатқа жету үшін қызметтің кез келген түрін саналы түрде таңдайды.

Еңбек ресурстары үлгіге және ХЕҰ-ның әдістемелік тәсіліне сәйкес статистикалық әдебиетте: экономикалық белсенді тұрғындар; экономикалық белсенді емес (әрекетсіз, енжар) тұрғындар түрінде көрінеді [3].

Еңбек ресурстарының қалыптасуын сипаттайтын негізгі құрамдас бөлігі – еңбекке қабілетті жастағы еңбекке қабілетті халық (жұмыс істейтін I-II топтағы мүгедектер мен жеңілдік жағдайымен зейнетақы алатын жұмыс істемейтін азаматтарды есепке алмағанда ұлттық заңнамада еңбекке жарамды деп қабылданған жасы жеткен тұлғалар), еңбекке жарамды жастан жоғары және жасөспірім тұлғалар (еңбекке қабілетті жасқа жетпеген тұлғалар).

Еңбек әлеуеті – бұл еңбекке қабілетті халықтың санымен, оның кәсіптік білім деңгейі мен және басқада сапалы мінездемелері мен сипатталатын қазіргі уақытта бар және болашақта жобаланып отырған еліміздің, аймақтың немесе кәсіпорынның мүмкіндігі.

Еңбекке қабілетті халық – бұл еңбек үрдісіне қатысу қабілеті халық, I-II топтағы мүгедектер, сондай-ақ еңбекке қабілетті жастағы жұмыс істемейтін, зейнетақы алатын тұлғаларды есепке алмағанда, ерлер-16-63, әйелдер-16-58 жас болып есептеледі. Сонымен еңбек ресурстарының негізгі бөлігі – бұл еңбекке қабілетті жастағы еңбекке қабілетті тұрғындар. Бұдан басқа, еңбек ресурстарының құрамына жұмыс істейтін жасөспірімдер (еңбекке қабілетті жасқа жетпеген тұлғалар) және еңбекке қабілетті жастан жоғары жұмыс істейтін тұлғалар кіреді. Еңбек ресурстары – бұл халықтың жұмысқа қабілетті бөлігі. Еңбек өнімділігі – еңбек ресурстарын тиімді пайдалану көрсеткіші. Еңбек өнімділігі.

1. Бір жұмыскер мен белгілі бір нақты анықталған уақытта (уақыт, күн, ай, жыл) өндірілген заттай немесе ақшалай түріндегі өнімнің санымен.

2. Өндіріске жұмсалған уақыттың санымен өлшенеді.

Сондай-ақ, еңбек ресурстары – қоғамдық пайдалы еңбекпен айналысуға қажетті білімді, ақыл-ой қабілеттілікті және физикалық дамуды иеленген халықтың бөлігі

Еңбек ресурстары өзіне экономикалық белсенді халықты, еңбекке қабілетті жастағы оқушыларды, өндірістен қол үзіп оқитындарды және қазіргі уақытта жұмыс істемейтін және жұмыс іздемейтін (басқаша айтқанда, экономикалық енжарлы) еңбекке жарамды тұлғалар санатын енгізеді. Қазіргі кезеңде түбегейлі өзгерістер «мемлекеттің еңбек ресурстары» ұғымына ғаламдық үрдістерін енгізеді.

Экономикалық белсенді халық – жұмыссыздар мен экономикалық қызметпен белсене айналысатындардың (барлық жұмыс істеушілер) жиынтығы. Жұмыссыздардың жалпы (нақты) саны есеп айырысу жолымен анықталған

Экономикалық белсенді емес еңбекке қабілетті жастағы халық – жұмыс істемейтін және жұмыс іздемейтін халықтың келесі санаттары: жоғары сынып оқушылары, студенттер, үй шаруашылығымен айналысатын, ауруларды күтетін тұлғалар. Еңбек ресурстарын қалыптастырудың келесі жәйті халықтың көші-қоны болып табылады. Қазіргі кезеңде елдің экономикалық өмірінде қоныс аударғандар маңызды рөл атқарады, еңбекші қоныс аударғандар, оларды еш күмәнсіз елдің қандай әлеуетті болса, сондай нақты еңбек ресурстарына жатқызуға болады. Бұдан басқа, басқа елдің еңбек ресурстарының бөлігін, ұлттық отандық компаниялардың еншілес кәсіпорындарында филиалдарында жұмыс атқаратын мемлекетіміздің ұлттық байлығын құру жолындағы, оның экономикалық өсуіне қатыса алады.

Еңбек ресурстарын басқару, еңбек ресурстарын жоспарлаумен айналысады. Еңбек ресурстарын жоспарлау – еңбекке жарамды жасындағы адамдардың қажеттілігін және олардың еңбек қызметіне деген қабілеттілігін анықтайтын қызмет аясы.

Еңбек ресурстарын жоспарлау ықтималдық сипаты бар және ол:

- нақты аймақта жұмыс күшіне деген сұраныс пен ұсыныс деңгейіне;
- жұмыспен қамтылу деңгейіне;
- халықты жұмысқа тұрғызу үрдісін ұйымдастыруға және басқа да факторларға байланысты.

Сонымен, еңбек ресурстары – бұл халық шаруашылығында пайдаланылатын қажетті физикалық дамуы бар, жұмыс істеуге білімі және машықтық тәжірибесі бар республика халқының бөлігі. Еңбекке деген жарамдылық көзқарасынан еңбекке қабілетті халық экономикалық тұрғыдан белсенді және белсенді емес халықтан тұрады. Белсенді халық (жұмысшы күші) – қызмет пен

тауарды өндіруге жұмыс күшін қамтамасыз ететін экономикалық тұрғыдан белсенді халықты өлшеуге белгіленген жастағы халықтың бөлігі. Экономикалық тұрғыдан белсенді халықтың санын жұмыссыздар мен экономикалық қызметтің барлық түріндегі жұмыспен қамтылғандар құрайды.

Экономикалық тұрғыдан белсенді емес (әрекетсіз) халық – қарастырылатын кезең ағымында жұмыссыз және жұмыспен қамтылмаған болып табылатын экономикалық тұрғыдан белсенді халықты өлшеуге белгіленген жастағы тұлғалар.

Жұмыспен қамтылған (жұмыс істейтін) халық – өзінің жағдайына қарай жалға немесе жеке өзін-өзі жұмыспен қамтыған жұмысшылар сәйкес келетін жастағы барлық тұлғалар.

Дербес жұмыспен қамтылу – жұмыспен қамтылудың сыйақы мөлшері тауар мен қызметті өндіру және өткізуден түскен кіріске тікелей байланысты түрі, өзін-өзі жұмыспен қамтыған жұмысшылардың келесі топтары айқындалған: өзінің жеке кәсіпорнын басқаратын немесе экономика қызметінің әйтеуір бір түріндегі және өз құрамында бір немесе бірнеше жалдамалы қызметкерлері бар тәуелсіз кәсіпкерлік қызметімен айналысатын тұлғалар.

Еңбек қатынастарын басқарудың кіші жүйесі: топтық және жеке өзара қарым-қатынастарды, басшылық қарым-қатынастарды талдау және реттеу, өндірістік келіспеушіліктер мен келеңсіздіктерді басқару; әлеуметтік-психологиялық диагностика, өзара қатынастардың этикалық нормаларын сақтауды бақылау, кәсіподақпен өзара қарым-қатынастарды басқару жұмыстарын жүргізеді.

Еңбек етуді қалыпты жағдайлармен қамтамасыз етудің кіші жүйесі келесідей функцияларды орындайды: техникалық эстетиканың талаптарын орындау, еңбекті және қоршаған ортаны қорғау, психофизиология және еңбектің эргономикасының талаптарын орындау, ұйымды және жеке лауазымды тұлғаларды әскери қорғау [4].

Персоналдың дамуын басқарудың кіші жүйесі: оқыту, қайта даярлау және біліктілігін жоғарылату; жаңа жұмыскерлердің бейімделуі және қызметке орналасуы; бос қызмет орындарына үміткерлерді бағалау, кадрларды дер кезінде тұрақты бағалау; рационализаторлық және шығармашылық іс-әрекеттерді ұйымдастыру; іскерлік мансап пен қызметтік-кәсіптік сатымен жоғарылауды іске асыру; кадрлар резервімен ұйымдастыру сияқты жұмыстар атқарады.

Персоналдың мінез-құлқын мотивациялауды басқарудың кіші жүйесі келесі функцияларды орындайды: еңбектің мінез-құлықтың мотивациясын басқару, еңбек процесін нормалау және тарифтер пен қорға қатысу, персоналды моральдық марапаттау түрлерін жасау, персоналды басқару жүйесін нормативті-әдістемелікпен қамтамасыз етуді ұйымдастыру.

Әлеуметтік дамуды басқарудың кіші жүйесі: қоғамдық тамақтандыруды ұйымдастыру, тұрғын үй тұрмыстық қызмет көрсету және мәдениет пен дене шынықтыру тәрбиесін дамытуды басқару, денсаулық сақтау және демалыспен қамтамасыз ету, әлеуметтік келіспеушіліктер мен келеңсіздіктерді болдырмауды басқару, азық-түлік өнімдері мен халық тұтынатын тауарларды сатуды және әлеуметтік сақтандыруды ұйымдастыруды орындайды.

Персоналды басқару жүйесін ақпараттық қамтамасыз етудің кіші жүйесі келесі функцияларды орындайды: персоналды есепке алу және статистикалық мәліметтер жинау, персоналды басқару жүйесін ақпараттық және техникалық қамтамасыз ету, кәсіпорын ақпараттары органдарының жұмысын ұйымдастыру, патенттік-лицензиялық іс-әрекеттерді жүргізу.

Кадрлық жоспарлаудың негізгі кезеңдері. Кадрлық саясаттың болашағына бағытталған ұзақ мерзімді тұжырымдаманы кадрлық жоспарлаудың көмегімен орындауға болады. Персоналды басқарудың бұл әдісі жұмыс берушілер мен жұмыс алушылардың мүдделерін келістіруге және теңестіруге мүмкіндік береді.

Басқару қызметін ынталандыратын әдістердің белгілі жиынтығы қолданылады. Республикамыздың және шетел тәжірибелерін зерттеу, олардың кең тараған түрлерін анықтауға мүмкіндік береді. Олар төмендегідей.

1. Тура экономикалық ынталандыру әдістері: өндірілген өнімге еңбекақы төлеу; істеген күніне қарай еңбекақы төлеу; өндіріс процесін жақсартып, жетілдіргендігіне төленетін ақшалай төлемдер; жұмысқа шықпағаны үшін төленетін төлемдер; оқу үшін төленетін төлемдер.

2. Жанама экономикалық ынталандыру әдістері: жеңілдетілген әдіс арқылы тамақтану; еңбек өтіліне төленетін қосымша төлемдер; премиялар.

3. Ақшалай емес ынталандыру әдістері: қызмет бабында жоғарылату; кәсіпорын, ұйым атынан оқыту; еңбек нәтижелігін бағалау; еңбек сапалылығын арттыру, жұмыс күнінің кестесін жасау арқылы.

Әрқашанда ынталандырудың негізгі көрсеткіші ретінде – ақша қарастырылады. Бірақ Ф.Тейлор, оны еңбекті ынталандыру мен мөлшерлеу жүйесінің бір бөлігі ретінде қарастырған. Бұл жөнінде Г.Фордтың ұйғарамында, ақша-ынталандыру мағынасының құрамында белгілі орын алған. Ол «жұмысшы қанша алуға тиіс?» деген сұрақты қарастырмаған, керісінше «кәсіпкер қанша төлей алады?» деген мәселеге көңіл қойған. Жұмыспен қамтамасыз ететін адам еңбек ақыны төмендету арқылы ешқандайда пайда көрмейді, – деп Г.Форд жорамалдаған. Алғашқы рет кәсіпорын қызметкерлеріне көп мөлшерде ақша төлеу, сол кәсіпорын өнімінің өтімділігіне әсер етуін де зерттеген Форд болатын. Жан-жақты жоғары деңгейдегі марапаттау, жалпы жақсы жұмыспен теңбе-тең болып келеді. Жоғары деңгейдегі еңбек ақы мөлшері – еңбек өнімділігінің артқанын білдіреді [5].

Жұмыссыздар қатарына халық белсенділігін өлшеуге белгіленген жастағы қарастырылып отырған кезеңдегі үш негізгі өлшемдерге сәйкес келген: жұмыссыз болған (табысты жұмысы болмаған), оны іздеуге бар күшін салған және анықталған уақыт ағымында жұмысқа кірісуге дайын болған тұлғалар кіреді.

Сонымен, кадрлық мәселелерді ұғыну тек ғана кәсіпорындарды басқару деңгейіндегі мәселе емес екен. Оның шекарасы мемлекеттік деңгейге жетеді және мемлекеттік саясатында көрініс алады. Адамдық ресурстар экономикалық жүйенің элементі, ал оны басқару менеджменттің құрамдас бөлігі болып табылады.

Әдебиеттер

1. Фромм Э. Человек для себя. – Изд-во: «АСТ», «Neoclassic». – 2016.
2. Бауман З. Возвышение и упадок труда // Социологические исследования. – 2004. – №5. – С. 77-86.
3. Ниязбекова Р.К., Рахметов Б.А. Кәсіпорын экономикасы. – Алматы, 2008.
4. Егембердиева С.М. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы. – Астана, 2015.
5. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента: Монография. – 1911.

Түйін

Мақала еңбек ресурстары түсінігінің мәнін ашады да еңбек қнімділігін арттырудағы өзекті мәселелерге жауап береді, сонымен қоса еңбек ресурстарын пайдалануды мақсаттары мен міндеттері көрсетілген, еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін талдау бағыттары айқындалған.

Резюме

Статья раскрывает понятие трудовых ресурсов и отвечает на наиболее актуальные вопросы, помогающие повысить производительность труда, также здесь указаны цели и задачи анализа использования трудовых ресурсов, направления анализа эффективности использования трудовых ресурсов.

Summary

Article opens concept of a manpower and answers the most topical issues helping to increase labor productivity, the purposes and tasks of the analysis of use of a manpower, the directions of the analysis of efficiency of use of a manpower also here are specified.



СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Рассмотрена сущность инновационной политики в качестве составной части социально-экономической политики, а также вопросы повышения её эффективности и широкого использования результатов в целях ускоренного социально-экономического развития страны и наиболее полного удовлетворения общественных потребностей.

Государственная инновационная политика представляется в разрабатываемых правительством РК концепции социально-экономического развития РК на долгосрочную перспективу и программе социально-экономического развития РК на среднесрочную перспективу.

Государственная инновационная политика РК формируется и осуществляется исходя из следующих основных принципов:

- признание приоритетного значения инновационной деятельности для повышения эффективности уровня технологического развития общественного производства, конкурентоспособности наукоемкой продукции, качества жизни населения и экономической безопасности;
- обеспечение государственного регулирования инновационной деятельности в сочетании с эффективным функционированием конкурентного механизма в инновационной сфере;
- концентрация государственных ресурсов на создании и распространении базисных инноваций, обеспечивающих прогрессивные структурные сдвиги в экономике;
- создание условий для развития рыночных отношений в инновационной сфере и пресечение недобросовестной конкуренции в процессе инновационной деятельности;
- создание благоприятного инвестиционного климата при осуществлении инновационной деятельности;
- активизация международного сотрудничества РК в инновационной сфере;
- укрепление обороноспособности и обеспечение национальной безопасности государства в результате осуществления инновационной деятельности.

Формирование и осуществление государственной инновационной политики РК обеспечивают органы государственной исполнительной власти РК, назначаемые Правительством РК. Инновационная политика субъектов РК формируется и реализуется органами государственной власти субъектов РК с учетом государственной инновационной политики РК и интересов регионов. К разработке и реализации государственной инновационной политики могут привлекаться общественные объединения, действующие в пределах полномочий, установленных законодательством РК.

Политика в области инновационной деятельности как элемент системы государственного регулирования имеет:

- четко определенные цели и приоритетные направления инновационной деятельности;
- органы управления, реализующие функции, которые обеспечивают достижение сформулированных целей;
- информационную систему, формирующую информационный образ объекта регулирования, достаточную для реализации функций управления;
- инструменты регулирования и поддержки, с помощью которых органы государственного управления воздействуют на предприятия и среду в рамках выполнения своих функций.

Рассмотрим далее сущность категории «государственная экономическая политика», являющуюся важнейшей составной частью государственной политики. В учебнике «Государственное регулирование экономики», выпущенном под редакцией А. Н. Петрова, под государственной экономической политикой понимается совокупность мер, направленных на упорядочение, корректировку и поддержание социально-экономических процессов развития общества, обеспечивающих экономи-

ческий рост и необходимый уровень благосостояния населения [1].

В самом общем виде под государственной экономической политикой понимают генеральную линию действий и совокупность мер, проводимых правительством от лица государства в области производства, распределения, обмена, потребления, накопления, экспорта, импорта экономического продукта в стране. Складывается она из структурной, инвестиционной, ценовой, финансово-кредитной, внешнеэкономической, социальной политики, а также политики в области труда и занятости [2].

В рассмотренных определениях экономическая политика проявляется в реализации системы мер и в деятельности государственных органов в определенных сферах. В свою очередь, меры могут сводиться как к деятельности государства, так и к созданию условий для функционирования хозяйствующих субъектов. Не отрицая значимости деятельностного подхода к определению экономической политики, следует отметить его неполноту. В условиях рыночной экономики первостепенную важность приобретает создание государством рамочных условий для деятельности хозяйствующих субъектов. Этот аспект экономической политики подчёркивается П. Вельфенсом в работе «Основы экономической политики»: «Экономическая политика представляет собой совокупность государственных институтов, установленных правил и всех мероприятий, с помощью которых осуществляется целенаправленное воздействие на экономику, основанную на разделении труда. Институты и правила призваны ограничивать поведение экономических субъектов и обеспечивать стабильность экономики, т. е. создавать условия для эффективного взаимодействия множества экономических субъектов на основе специализации и конкуренции» [1].

Существует ряд теоретических подходов к изучению государственной политики, позволяющих с различных позиций и точек зрения проводить общий анализ государственной политики. Все они задают определенную систему координат, которая необходима в качестве основы для любого научного исследования деятельности органов государственной власти по выработке политической линии в данной общественной сфере. Основные из этих подходов представлены следующими школами [3].

1. Институционализм рассматривает государственную политику как результат деятельности государственных институтов, использующих определённые административные процедуры.

2. Концепция политического процесса представляет государственную политику как результат политической деятельности, имеющей фиксированные ступени и этапы (определение проблем, постановку целей, формирование политики, легитимацию, выполнение, оценку и мониторинг) в процессе решения общественных проблем.

3. Теория групп оценивает государственную политику как результат групповой борьбы, конфликта между различными группами в обществе и правительстве и поиска консенсуса по конкретным вопросам политики.

4. Теория элит рассматривает государственную политику как результат предпочтения и выбора политической и административной элит.

5. Теория рационализма рассматривает государственную политику как результат деятельности по достижению оптимальных общественных целей на основе разработанных технологий управления.

6. Теория инкрементализма (постепенности) – определяет государственную политику как последовательную и поэтапную деятельность государственной бюрократии по медленному изменению существующего положения дел.

7. Теория игр – рассматривает государственную политику как рациональный выбор в конкурентной борьбе двух наиболее влиятельных сторон в обществе или правительстве.

8. Теория открытых систем – определяет государственную политику как результат ответа политической системы на запросы и нужды соответствующих структур и факторов внешней среды.

Существует множество форм управления инновациями на самых разных уровнях: от подразделений корпораций до государства в целом, призванного в современных условиях осуществлять социально-экономическую политику.

Таким образом, государственная инновационная политика – это составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инновационной деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти в области

науки, техники и реализации достижений науки и техники [4].

Подобные определения инновационной политики дают и другие авторы. «Государственная инновационная политика представляет собой совокупность мероприятий, направленных на активизацию инновационной деятельности, повышение ее эффективности и широкое использование результатов в целях ускоренного социально-экономического развития страны и наиболее полного удовлетворения общественных потребностей» [5].

«Государственная инновационная политика – одно из направлений государственной социально-экономической политики, связанное с реализацией комплекса организационных, экономических и правовых мер, направленных на стимулирование инновационного развития» [6].

Инновационная политика, являясь составной частью социально-экономической политики, включает в себя научную и технологическую политику. «Государственная инновационная политика включает в себя научную и технологическую политику. Реализация сбалансированного комплекса мер в рамках этих «трех политик», определение главного вопроса государственного регулирования инновационного развития в зависимости от стоящих перед страной социально-экономических задач являются ключевыми условиями его эффективности» [7]. Она включает три этапа:

- разработку научно обоснованных концепций (системы взглядов) развития инновационной деятельности – осуществляется на основе анализа состояния инновационного потенциала;
- определение основных направлений государственной поддержки инноваций;
- осуществление практических действий по реализации поставленных целей, направленных на повышение инновационной активности.

В инновационной политике необходимо выделить две стороны: стратегическую и тактическую.

Стратегия государственной инновационной политики формируется на основе долгосрочных концепций социально-экономического развития страны.

«Выбор стратегии инновационной политики предполагает определение основных направлений государственного регулирования инновационной деятельности и принятие методов развития и использования научного потенциала, установление главных целей инновационного развития в соответствии с социально-экономическими целями» [8].

Тактика предполагает определение текущих целей и конкретных мероприятий, обеспечивающих достижение этих целей с наибольшей эффективностью. Тактические средства – это финансирование исследований и проектно-конструкторских разработок, материально-техническое и информационное обеспечение, подбор кадров, создание правовых и организационных условий для реализации мероприятий инновационного развития.

Эффективность государственной инновационной политики, методов ее формирования и основных направлений поддержки инноваций в известной мере находит отражение в научно-техническом лидерстве. Оно проявляется в международном масштабе: расширении экспорта научно-технических информационных результатов (лицензий, патентов и др.), увеличении экспорта готовых новшеств, широком оказании безвозмездной научно-технической инновационной помощи другим странам.

Научно-техническое лидерство – это доказательство правильности выбранного стратегического курса и тактических действий по формированию и проведению государственной инновационной политики. Правильный выбор должен привести к лидерству по тем направлениям, по которым имеется приоритет в развитии.

Государственная инновационная политика в основном направлена на создание благоприятных экономических, организационных, правовых, информационных и социально-психологических условий для осуществления инновационных процессов. Эти условия и многообразие методов формирования инновационной политики определяют основные направления государственной поддержки инноваций.

Формы инновационной политики можно разделить на следующие.

1. Прямые: государственное инвестирование в виде финансирования, кредитования, лизинга, фондовых операций; планирование и программирование, а также государственное предпринимательство. Особое место в системе прямых экономических мер воздействия государства на инновационные процессы занимают меры, стимулирующие кооперацию промышленных корпораций в области научных исследований, а также кооперацию университетов с промышленностью.

2. Косвенные: в основном, направлены, с одной стороны – на стимулирование инновационных процессов, а с другой – на создание благоприятных экономических условий и социально-политического климата для научно-технического развития.

Косвенные формы инновационной политики основаны на том, что государство прямо не ограничивает самостоятельности субъектов в принятии хозяйственных решений. Воздействие этих методов успешно, если они способствуют формированию общественных, а не индивидуальных условий хозяйствования. Среди косвенных методов управления традиционно выделяются налоговое и амортизационное регулирование, кредитная и финансовая политика, ценовое регулирование, политика протекционизма, либерализация налогового и амортизационного законодательства.

Грамотно проводимая инновационная политика сама по себе является мощным инструментом, с помощью которого государство в состоянии преодолеть спад в экономике, обеспечить ее структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией. Для этого в рамках инновационной политики разрабатывается инновационная программа (федеральная, региональная, отраслевая), которая представляет собой комплекс инновационных проектов и мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению новых видов продукции и технологий.

Среди основных факторов, влияющих на темпы и содержание государственной инновационной политики, в первую очередь следует выделить [9]:

- рыночный спрос на нововведения;
- наличие инновационного потенциала;
- наличие эффективных механизмов коммерциализации идей, разработок и результатов интеллектуальной деятельности;
- спецификацию прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности;
- налоговую политику государства;
- инновационную инфраструктуру;
- наличие разнообразных финансовых инструментов для финансирования высоко-рисковых инновационных проектов на всех стадиях развития инновационной компании;
- наличие высококвалифицированных специалистов;
- стимулирование предпринимательской деятельности [9].

Государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется на основе следующих принципов:

- программный подход и измеримость целей при планировании и реализации мер государственной поддержки;
- доступность государственной поддержки на всех стадиях инновационной деятельности, в т. ч. для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- опережающее развитие инновационной инфраструктуры;
- публичность оказания государственной поддержки инновационной деятельности посредством размещения информации об оказываемых мерах государственной поддержки инновационной деятельности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
- приоритетность дальнейшего развития результатов инновационной деятельности;
- защита частных интересов и поощрение частной инициативы;
- приоритетное использование рыночных инструментов и инструментов государственно-частного партнерства для стимулирования инновационной деятельности;
- обеспечение эффективности государственной поддержки инновационной деятельности для целей социально-экономического развития;
- целевой характер использования бюджетных средств на государственную поддержку инновационной деятельности.
- стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности через систему экономических и иных льгот;
- развитие научной, научно-технической и инновационной деятельности посредством создания системы государственных научных центров и других структур;

- развитие международного научного и научно-технического сотрудничества.

Таким образом, мы рассмотрели сущность инновационной политики. Данный вид политики является важнейшей составной частью социально-экономической политики и заключается в определении целей и задач, направленных на активизацию инновационной деятельности, повышение ее эффективности и широкое использование результатов в целях ускоренного социально-экономического развития страны и наиболее полного удовлетворения общественных потребностей.

Литература

1. Вельфенс П. Основы экономической политики. – СПб.: ДБ, 2002. – 495 с.
2. Государственное управление: основы теории и организации: Учебник / Под ред. Козбаненко. – М.: «Статус», 2000. – 912 с.
3. Государственное регулирование экономики: Учеб. пособие / Под ред. проф. А.Н. Петрова. – Ч. 1. – СПб.: Знание, 1999. – 115 с.
4. Котов А. И. Государственное регулирование и поддержка инновационного предпринимательства на основе кластерного подхода. – СПб., 2010. – 19 с. http://www.engec.ru/sites/default/files/avtoref/av-toreferat_kotov_red_dop.pdf
5. Кузык Б.Н. Кушлин В.И., Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: Учебник. – М.: Экономика, 2011. – 604 с.
6. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 127 с.
7. Николаев М.А., Махотаева М.Ю. Региональная экономика и управление: Учеб. пособие. – Псков: Изд.: ППИ, 2007. – 370 с.
8. Никонова Я.И. Содержание, сущность и базовые принципы формирования инновационной политики развития экономических систем // Фундаментальные исследования. – 2011. – №8. иКБ: <http://www.rae.ru/fs/pdf/2011/8-3/47.pdf>

Резюме

Рассмотрены сущность инновационной политики в качестве составной части социально-экономической политики, вопросы повышения ее эффективности и широкого использования результатов в целях ускоренного социально-экономического развития страны и наиболее полного удовлетворения общественных потребностей.

Түйін

Инновациялық саясаттың мәні әлеуметтік-экономикалық саясаттың ажырамас бөлігі ретінде, сондай-ақ оның тиімділігін арттыру және елдің жедел әлеуметтік-экономикалық дамуы мен әлеуметтік қажеттіліктерді толық қанағаттандыру үшін нәтижелерді кеңінен қолдану мәселелері қарастырылады.

Summary

The essence of innovation policy as an integral part of socio-economic policy, as well as issues of increasing its effectiveness and wide use of results for accelerated socio-economic development of the country and the fullest satisfaction of social needs are considered.



УДК 65.01

Лебаева А.Б., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Капышева С.,** к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТОРГОВОЙ КОМПАНИЕЙ

Рассмотрены теоретические и практические аспекты современного управления торговой компанией.

Анализ практики управления торговыми компаниями позволяет сделать вывод о существовании новых тенденций в управлении, отличительной чертой которых можно считать переход на более

гибкие и эффективные механизмы и инструменты управления. Происходит перестановка приоритетов в управлении, которая коренным образом меняет как идеологию управления, так и основные функции менеджмента. Очевидным становится то, что констатация прошлого состояния компании, например, путем организации всестороннего учета фактов ее деятельности – это всего лишь вспомогательная задача в управлении, тогда как главная задача современного бизнеса – предвидеть и планировать ход будущих событий.

Для решения этой задачи, на наш взгляд, необходимы, по крайней мере, две вещи. Во-первых, разработка моделей торговых процессов, ориентированных на возможность их автоматизации, и, во-вторых, появление программных продуктов, позволяющих создавать автоматизированные системы управления торговыми компаниями. Очевидно, что успех решения обозначенной задачи во многом будет зависеть от результатов моделирования операционной деятельности торгового предприятия.

Говоря о сфере торговли, необходимо учитывать, что эта отрасль обладает большим количеством специфических особенностей, которые необходимо учитывать при организации бизнес-процессов.

Розничная торговля в течение долгого времени оставалась сферой преимущественно национальной экономики, в которой использовались традиционные схемы управления. Однако по мере стремительного роста наднациональных торговых отношений возникает объективная необходимость поиска и внедрения современных методов управления бизнес-процессами в торговле. Обусловлено это, прежде всего, усилением конкуренции и изменениями потребительского спроса.

Для современной торговой компании характерна широкая номенклатура товаров и большое количество поставщиков. В этих условиях требуются точность, высокая скорость работы с информационным потоком, быстрое принятие решений. Отсюда вытекает необходимость внедрения на торговом предприятии автоматизированной системы управления, которая сможет обеспечить.

1. Ускорение оборота товарных запасов.
2. Уменьшение оборотного капитала.
3. Сокращение потребности в кредитных ресурсах.
4. Установление оптимального уровня товарных запасов, устранение затоваривания и дефицита товаров.
5. Повышение точности прогнозов, качественное улучшение процессов подготовки и принятия решений.
6. Уменьшение трудоемкости процессов обработки и использования данных.
7. Снижение затрат на неликвидные товары, возрастание ежедневной выручки в долгосрочной перспективе.
8. Оценку рентабельности товаров, что разрешит компании лучше формировать ассортимент, повышать долю ходовых товаров, а в конечном итоге – эффективнее использовать оборотные средства, торговые и складские помещения.
9. Обеспечение прозрачности расчетных операций; невозможность продавать «в обход кассы».
10. Повышение оперативности работы.
11. Возможность консолидировать данные о продажах в едином центре.
12. Стандартизацию и повышение эффективности бизнес-процессов во всех подразделениях предприятия.
13. Сокращение ошибок учета, затрат времени на подготовку отчетности, повышение эффективности работы персонала.
14. Переориентацию персонала на более интеллектуальные и творческие виды деятельности.

В результате будет происходить повышение управляемости и гибкости бизнеса, увеличение его рыночной стоимости, инвестиционной привлекательности, улучшение имиджа торговой компании.

Процесс перехода торгового предприятия на новые подходы, методы и инструменты управления и функционирования имеет свою логику и последовательность.

Первым шагом здесь становится формирование стратегии, которая включает постановку целей, видение того, какова концепция управления, какими бизнес-процессами необходимо управлять в рамках данной концепции, какие ограничения: финансовые, временные, кадровые, технические – необходимо учитывать при подготовке к реализации и в процессе реализации стратегии. При этом

цели должны быть измеримы и иметь конкретные показатели их достижения.

Наиболее привычной в торговле на сегодняшний день становится система планирования ресурсов предприятия – ERP. Однако ее развитие и использование сдерживается развитием рынка средств автоматизации торговых предприятий.

В условиях автоматизации управления предприятием моделирование бизнес-процессов является одним из важнейших инструментов повышения эффективности бизнеса.

Моделирование предполагает создание некоторой математической модели процесса. Руководители организаций ожидают от внедрения моделей улучшения результатов деятельности, например, сокращения затрат. Однако практический результат от внедрения новых систем управления часто бывает трудно измеримым. Необходимость финансовых вложений в системы управления и отсутствие быстрого и очевидного ощутимого результата становятся основной проблемой при внедрении любой новой системы управления организацией.

Ключевыми причинами неудач являются невнимание руководства к проекту или непонимание целей проекта. Часто руководители просто не имеют достаточной квалификации, чтобы принять обоснованное решение при инициации проекта.

В этом случае из бизнес-процессов нередко оказываются исключенными функции:

- стратегического управления;
- контроля эффективности и качества бизнес-процессов;

Основополагающей базой современных подходов к управлению является процессный подход, который предполагает определение набора бизнес-процессов, выполняемых в организации, и дальнейшую работу с ними. Современные системы управления базируются на следующих основных подходах:

- TQM (Total Quality Management) – система всеобщего управления качеством;
- PIQS (Process Integrated Quality System) – система менеджмента качества, интегрированная с бизнес-процессами;
- WFMS (Work Flow Management System) – система управления потоками работ;
- ERP (Enterprise Resource Planning) – комплексная система планирования и управления ресурсами организации.

Большинство современных систем управления используют в качестве инструментов модели различных бизнес-процессов или их элементов.

Например, в системе WFMS работа начинается с описания бизнес-процессов. Например, это могут быть: процесс обслуживания покупателя, процесс взаимодействия с поставщиками товаров, процесс формирования финансового плана торгового предприятия и другие процессы. Основной эффект достигается за счет устранения потерь времени на всех этапах бизнес-процессов.

Одним из ключевых преимуществ ERP-системы является комплексность решения для тесно взаимодействующих процессов: маркетинг, планирование закупок, планирование материальных запасов, управление финансами, учет и т.д.

В условиях рыночной экономики, когда существует множество хозяйствующих субъектов, судьба любого из них зависит во многом от его конкурентоспособности, то есть способности занимать передовые позиции среди других участников рынка. В этой связи, конкурентоспособность становится актуальной проблемой для субъектов хозяйственной деятельности. Перед ними стоят задачи оценки своей конкурентоспособности, анализ влияющих на нее факторов, поиск резервов повышения конкурентоспособности, их реализация.

Каждая из сфер хозяйственной деятельности в силу множества причин пытается найти более эффективную в современных условиях форму своей организации. Ключевую роль по-прежнему играют первичные звенья хозяйствования: предприятия, фирмы, компании. Но любое первичное звено, стремящееся укрепить свое положение на рынке, рассматривает возможные варианты взаимодействия с другими первичными звеньями в направлении расширения своих рыночных возможностей без ущемления своей самостоятельности.

Современная торговля приобретает особое значение как одна из важнейших сфер экономики. Учитывая влияние результатов деятельности торговой отрасли на динамику экономического раз-

вития страны и конкурентоспособность национальной экономики, требуется исследование вопросов, связанных с формами организации конкурентоспособной деятельности торговых предприятий.

Повышение конкурентоспособности отечественных торговых предприятий в современных условиях является, прежде всего, процессом их активного приспособления к расширяющейся совокупности рыночных факторов: изменяющимся конкурентным отношениям, потребительскому спросу, инновационным процессам, развитию коммуникаций и инфраструктурного обеспечения предпринимательства, учёт которых ориентирует современную торговлю на формирование адекватных новым условиям конкурентных преимуществ.

В таких условиях возрастает роль и значение организации и управления деятельностью торговых предприятий и их групп.

В отечественной экономической теории и практике ощущается дефицит исследований, содержащих теоретико-методологическую базу и методический инструментарий выявления и использования резервов повышения конкурентоспособности предприятий и торговых холдинговых систем [1].

Гипотеза формирования современных подходов к управлению торговой компанией состоит в следующем:

- конкурентоспособность субъекта хозяйственной, в том числе торговой, деятельности определяется полезностью её результатов;
- процессы, происходящие в экономике, расширяют диапазон факторов конкурентоспособности и изменяют их направленность;
- в целях сохранения и усиления своих позиций торговым предприятиям необходимо строить торгово-технологические процессы более эффективно, используя синергетические возможности, которыми может располагать объединенная деятельность торговых предприятий, например, в составе холдинговой системы;
- в целях обеспечения эффективной работы торговых предприятий необходима разработка методик выявления и оценки резервов повышения конкурентоспособности.

Конкурентные преимущества являются ключевым фактором успешной деятельности торгового предприятия в условиях рынка. Поэтому, любое предприятие, действующее в рыночных условиях, нуждается в выработке стратегических подходов к формированию своих конкурентных преимуществ.

Конкурентные преимущества являлись предметом исследований многих ученых и специалистов. В итоге, можно указать ряд стратегий, появившихся как результаты этих исследований.

Согласно М. Портеру, в основе выбора стратегии лежит решение о том, какой тип конкурентного преимущества хочет получить предприятие и в каком сегменте рыночной деятельности [2].

Важным элементом конкурентного преимущества является товар. При этом слагаемыми конкурентного преимущества могут быть низкие издержки и дифференциация товара.

Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать, выпускать и продавать сравнимый товар с меньшими затратами, чем у конкурента. Продавая товар по такой же (или примерно такой же) цене, что и конкуренты, фирма в этом случае получает большую прибыль.

Дифференциация – это способность обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде нового качества товара, особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания. Дифференциация позволяет фирме устанавливать более высокие цены, что при равных с конкурентами издержках обеспечивает большую прибыль.

Конкурентное преимущество фирмы определяется тем, насколько четко она может организовать связи с поставщиками и потребителями.

Лучше организовав эти связи, фирма может получить конкурентное преимущество. Регулярные и своевременные поставки могут снизить операционные расходы фирмы и позволят уменьшить требуемый уровень запасов. Эти связи возникают, когда метод какого-либо вида деятельности влияет на стоимость или эффективность других.

М. Портер отмечает, что конкурентное преимущество получают фирмы:

- базирующиеся в тех странах, которые позволяют наиболее быстро накопить специализированные ресурсы и навыки;

- если в стране базирования фирмы имеется более доступная и точная информация о потребностях в товарах и технологиях;
- если возможны постоянные капиталовложения;
- если совпадают интересы владельцев, менеджеров и персонала.

Центральным вопросом, при этом, является следующий: как организация получит это преимущество. М. Портер, давая ответ на этот вопрос, выделяет ключевые стратегии.

Таковыми стратегиями являются: лидерство по затратам, индивидуализация и фокусирование.

При реализации стратегии лидерства по затратам ставится задача контроля над затратами и накладными расходами, сведение до минимума расходов.

Стратегия лидерства по затратам, реализуемая путем снижения затрат, создает организации хорошую основу для конкуренции.

Стратегия индивидуализации предполагает дифференциацию свойств продукта или услуги организации, отличающих их от тех, которые предлагают конкуренты. Индивидуализация может принимать различные формы, включая имидж, торговую марку, технологию, особые услуги покупателям и т.п.

Стратегия фокусирования подразумевает выбор узкого сегмента потребностей и удовлетворение их с большей эффективностью, чем это могут сделать конкуренты.

В случае выбора этой стратегии главной задачей является концентрация на конкретной группе потребителей, сегменте рынка или на географически обособленном рынке.

Такая позиция обеспечивает защиту от конкурентных сил. Свою классификацию конкурентных стратегий предлагает Ф. Котлер [3].

Первая из них – стратегия «лидера». Фирма – лидер рынка товара занимает доминирующую позицию, причем это признают и ее конкуренты. В распоряжении фирмы-лидера имеется целый набор стратегических альтернатив:

- расширение первичного спроса, направленное на обнаружение новых потребителей товара, расширение сферы его использования, увеличение разового применения товара, что обычно целесообразно применять на начальных стадиях жизненного цикла товара оборонительная стратегия, которую принимает фирма-новатор, чтобы защитить свою долю рынка от наиболее опасных конкурентов;
- наступательная стратегия, чаще всего состоящая в повышении рентабельности за счет максимально широкого использования эффекта опыта. Однако, как показывает практика, существует некий предел, при превышении которого дальнейшее повышение доли рынка становится невыгодным;
- стратегия демаркетинга, связанная с сокращением своей доли рынка, чтобы избежать обвинений в монополизме.

Вторая стратегия – стратегия «бросающего вызов». Фирма, не занимающая доминирующей позиции, может атаковать лидера, то есть бросить ему вызов. Цель данной стратегии – занять место лидера. При этом ключевым становится решение двух важнейших задач: выбор плацдарма для проведения атаки на лидера и оценка возможностей его реакции и защиты.

Третья стратегия – стратегия «следующего за лидером». «Следующий за лидером» – это конкурент с небольшой долей рынка, который выбирает адаптивное поведение, согласовывая свои решения с решениями, принятыми конкурентами. Такая стратегия наиболее характерна для предприятий малого бизнеса, поэтому рассмотрим подробнее возможные стратегические альтернативы, обеспечивающие малым предприятиям наиболее приемлемый уровень прибыльности. Для указанной стратегии характерны следующие элементы.

Творческая сегментация рынка. Небольшая фирма должна сфокусироваться лишь на некоторых сегментах рынка, на которых она может лучше осуществить свою компетентность или имеет большую маневренность, чтобы избежать столкновения с ведущими конкурентами.

Эффективное использование НИОКР. Поскольку малые предприятия не могут состязаться с крупными фирмами в области фундаментальных исследований, постольку они должны ориентировать НИОКР на улучшение технологий с целью снижения издержек.

Сохранение малых масштабов деятельности. Успешно действующие малые предприятия

концентрируют свое внимание на прибыли, а не на увеличении продаж или доле рынка, причем они стремятся к специализации, а не к диверсификации.

Сильный руководитель – влияние руководителя в таких фирмах выходит за рамки формулирования стратегии и доведения ее до сотрудников, охватывая также и управление текущей деятельностью фирмы.

Четвертая стратегия – стратегия «специалиста». «Специалист» ориентируется преимущественно только на один или несколько сегментов рынка, то есть, его интересует больше качественная сторона доли рынка.

Представляется, что данная стратегия наиболее близко ассоциируется со стратегией фокусирования М. Портера. Более того, несмотря на то что фирма-«специалист» определенным образом доминирует в своей рыночной нише, с точки зрения рынка данного товара, в целом, она одновременно должна реализовать стратегию «следующего за лидером».

Управление конкурентными преимуществами предприятия осуществляется по тем же функциям управления (менеджмента), что и управление другими объектами.

Чем больше организация имеет конкурентных преимуществ перед настоящими и потенциальными конкурентами, тем выше ее конкурентоспособность, живучесть, эффективность, перспективность.

Ключевыми факторами конкурентоспособности являются такие факторы, которые могут дать фирме преимущества перед ее конкурентами.

Например, ключевыми факторами могут быть изменения в сбытовой сети, в политике выбора товаропроизводящей системы и т.д.

Ключевые факторы выявляются всегда в сравнении своего товара и своей фирмы с конкурентами. После сравнения высшая администрация решает, по каким показателям следует обойти конкурентов, а по каким – держаться с ним на одном уровне или даже в чем-то уступить.

Следует помнить, что ключевые факторы могут оказаться такими, что фирма не в состоянии самостоятельно ими овладеть. При управлении ключевыми факторами, прежде всего, необходимо выяснить, способна ли фирма изменить существующее положение дел; если да – разработать программу изменений, а если нет – выяснить возможность работы на другом рынке или в другом секторе.

Весьма существенна в этом деле роль элементов внутренней структуры фирмы, которые носят название «центров ответственности». Очень часто именно там скрываются ключевые факторы успеха. Центры ответственности – это те подразделения, на которые возлагаются особые задачи в достижении запланированных финансовых показателей.

Центры затрат – производственные подразделения, которым устанавливаются нормативы расходования материалов и трудовых ресурсов. Цель руководителей этих центров – минимизация отклонений фактических затрат от запланированных.

Центры реализации – сбытовые подразделения, которым запрещается снижать цены ради увеличения объема продаж, однако предписано стремиться к максимуму объема реализации.

Дискреционные центры – административные подразделения, в которых нет возможности строго установить нормы «затраты/результаты»: здесь требуется обеспечить максимально хорошее качество деятельности при гибкости расходной статьи бюджета маркетинга.

Центры прибыли – обычно все подразделения, так или иначе привязанные к линиям структуры «товарной ориентации», причем объем прибыли задается, исходя из тех элементов маркетинга, которыми действительно способно управлять соответствующее подразделение.

Центры капиталовложений. В них показателем эффективности является «возврат на капитал» (прибыль минус налог на используемый капитал). Все эти центры (подразделения фирмы) наделяются такими правами, чтобы они могли максимально использовать свои ресурсы. Таким образом, ключевые факторы конкурентоспособности предоставляют фирме основные конкурентные преимущества.

В заключение можно сделать вывод о том, что современные подходы к управлению торговой компанией не только являются насущной необходимостью, но и имеют хорошую теоретическую и практическую базу для своего развития.

Литература

1. Конкурентоспособность результатов, процессов и систем хозяйствования / Под ред. Д.В. Воронкиной. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2012. – 292 с.
2. Портер М.Э. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Пер. с англ. – СПб.: Нева, 2003. – 219 с.

Резюме

Рассмотрены теоретические и практические аспекты современного управления торговой компанией. Анализ практики управления торговыми компаниями позволяет сделать вывод о существовании новых тенденций в управлении, отличительной чертой которых можно считать переход на более гибкие и эффективные механизмы и инструменты управления.

Түйін

Сауда фирмасының заманауи басқарудың теориялық және практикалық аспектілері қарастырылады. Сауда компанияларының басқару тәжірибесін талдау, жаңа басқару үрдістерінің болуы туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді, оның ерекшелігі икемді және тиімді механизмдерге және басқару құралдарына көшу деп санауға болады.

Summary

The theoretical and practical aspects of modern management of a trading company are considered. Analysis of the practice of management of trading companies allows to draw a conclusion about the existence of new management trends, the distinguishing feature of which can be considered the transition to more flexible and effective mechanisms and management tools.



УДК 338.2

Магзумбекова А.Н., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: **Айдарханова Б.Б.**, к.э.н.

КазУЭФМТ

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ

В современный период времени, стратегическое развитие социальной сферы Казахстана должно основываться на таких принципах, как стабильное соблюдение установленной направленности на достижение высоких результатов эффективности применения ресурсов, оперативная реакция и принятие мер урегулирования отклонений от намеченных целевых ориентиров, постоянный контроль и анализ реализуемого стратегического ориентирования.

Потребление населением Казахстана жизненно необходимых материальных и духовных благ все еще недостаточно для того, чтобы достичь в перспективном и стратегическом времени высокого уровня экономической результативности и эффективности ресурсопотребления в социальной области.

Стратегическую ориентированность социальной сферы на высокий результат развития можно реализовать с периода определения таких категорий, как стратегическая цель, принятие базовой (обобщающей) и функциональных стратегий в текущем, средне-, долгосрочном планировании разнородных субъектов управления [1].

Функциональную стратегию дифференциации стратегического ориентирования социальной сферы на достижение необходимого результата можно успешно реализовать в текущей деятельности и развитии объектов управления, основываясь на возможности оказания разных видов услуг одного и того же назначения. Такие процедуры свойственны для специализированной структурной

составляющей социальной сферы (здравоохранение, образование, культурно-досуговым, спортивно-оздоровительным, жилищно-коммунальным, санаторно-курортным и иным комплексам).

Необходимость функциональной стратегии оперативного реагирования на изменения во внешней среде продиктована структурными составляющими социальной сферы с целью реализации организационных, экономических, инновационных и иных мер с целью адаптации в небольшие сроки к происходящим изменениям, в частности, на рынке услуг. Стратегией инноваций в стратегическом планировании развития структурных составляющих и хозяйствующих субъектов социальной сферы предоставляется возможность по приобретению субъекту управления дополнительных конкурентных преимуществ на рынке профессиональных участников. Это происходит с помощью таких категорий, как создание и оказание новых услуг, работ, технологий в лечении, образовании, жилищно-коммунальном, транспортно-экспедиционном, информационно-коммуникативном и ином обслуживании населения.

Маркетинговая стратегия в социальной области должна быть сконцентрирована на сохранении равновесности устанавливающегося спроса на услуги конкретных специализированных составляющих социальной сферы и предложения этого вида услуг.

Рассмотрим основные показатели развития социальной сферы Республики Казахстан. В 1992 г. расходы государственного бюджета на социальную сферу составили 162 млн тенге. В 2017 г. они уже равны 5 трлн 866 млрд 1 млн тенге.

Перечислим, что было сделано Правительством РК в социальной сфере за данный период времени. Создали накопительную пенсионную систему, ввели систему выплаты пособий, автоматизировали систему социальных выплат. Помимо этого, создали гарантированный объем бесплатной медицинской помощи. В медицинской области внедрили Единую национальную систему здравоохранения. Появилась возможность выбора лечащего врача и медицинского учреждения. В здравоохранении и образовании, за исключением среднего (школьного) образования, осуществили переход на подушевой принцип финансирования. Также расширили социальную инфраструктуру, построили новые больницы, поликлиники, детские сады, школы, спортивные объекты и объекты культуры [2].

Касаемо расходов, в 1992 г. расходы государственного бюджета на социальную сферу (представлены социальной защитой и социальным обеспечением, здравоохранением, образованием, культурой) составили 31,8% от общего объема финансирования (162 млн тенге). На сегодняшний день эта доля возросла до 51,6% и составляет 5 866,1 млрд тенге в 2017 г.

Структура ВВП характеризуется тем, что расходы на социальные нужды в 1992 г. составляют 7%, а на сегодняшний день – 12%. При этом, существенно вырос и сам объем ВВП. В 1992 г. он составил 2,2 млрд тенге, в 2017 г. – 49 742 млрд тенге.

Конечно, это не повод остановиться на достигнутом. С начала независимости политика Главы государства была сконцентрирована на процветании и улучшении благосостояния казахстанцев, в первую очередь, посредством роста экономики: расширения существующих и развития новых инновационных отраслей экономики. Но, один экономический рост недостаточен. В новых реалиях необходимо модернизировать социальные отрасли, сохраняя текущий уровень и качество жизни населения.

Казахстан один из первых среди стран СНГ начал преобразовывать старую солидарную систему пенсионного обеспечения гражданина с наличием планомерного перехода к накопительной пенсионной системе, что имеет историческое значение для всего государства [3].

В 2005 г. по поручению Главы государства ввели базовую пенсионную выплату, выплачиваемую всем лицам, которые достигли пенсионного возраста. Это независимо от получения пенсионных выплат по возрасту и (или) из единого накопительного пенсионного фонда, и (или) добровольного накопительного пенсионного фонда, а также государственного социального пособия по инвалидности. Для того, чтобы обеспечить достойный уровень, пенсионные выплаты ежегодно индексируют. За 19 лет (1998-2017 гг.) минимальная пенсия повысилась в 11,5 раз (с 2 440 до 28 148 тенге), средний – в 12 раз (с 3 964 до 47 365 тенге).

Уровень базовой пенсионной выплаты за 12 лет (2005-2017 гг.) возрос в 4,3 раза (с 3 000 до 12 802 тенге). Размер пенсионных выплат по возрасту и выслуге лет каждый год увеличивается и

опережает уровень прогнозируемой инфляции на 2%, базовой пенсии – пропорционально уровню инфляции. В содержании утвержденного бюджета на 2017 г. на выплату пенсий 2,1 млн человек предусмотрели 1 502,8 млрд тенге.

Для будущей модернизации пенсионной системы государства в 2018 г. предусмотрели введение условно-накопительного элемента пенсионной системы с наличием 5%-ных обязательных пенсионных взносов работодателей. Также изменили порядок назначения базовой пенсионной выплаты от стажа участия в пенсионной системе. На данные цели в государственном бюджете на 2018 г. предусматривается 192,2 млрд тенге.

В Казахстане семьи, которые имеют детей, получают пособие по рождению и по уходу за ребенком до того момента, как ребенку исполнится один год. Размер пособия находится в зависимости от числа детей в семье. Малообеспеченных семей с детьми и семей, которые воспитывают детей-инвалидов, также обеспечивают пособиями.

Помимо этого, с 1 июля 2017 г. планируется повысить единовременные государственные пособия по причине рождения ребенка на 20%, на что в содержании уточненного бюджета дополнительно предусматривается 1,8 млрд тенге.

Пересмотрели также систему оказания социальной помощи малоимущим гражданам и ввели в 2018 г. адресную социальную помощь нового формата для лиц, которые имеют доходы ниже 50% от величины прожиточного. На новую адресную социальную помощь (АСП) в республиканском бюджете на 2018 г. предусматривается 42,8 млрд тенге.

Уровень заработной платы сотрудников бюджетной сферы повышали не один раз: в июле 2005 г. на 32%, в 2007 г. – на 30%, в 2009 г. – на 25%, в апреле 2010 г. на 25%, в июле 2011 г. на 30%, в апреле 2014 г. – на 10% (рис.).

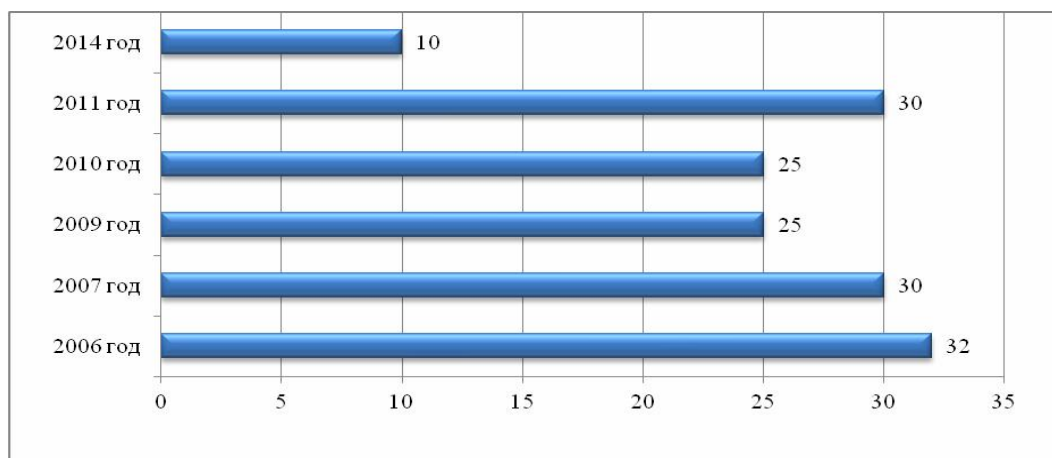


Рис. Динамика повышения оплаты труда работников бюджетной сферы [2]

С января 2016 г. в соответствии с внедрением новой модели оплаты труда повысили размер заработной платы гражданских служащих в среднем на 30%, в области здравоохранения – с 7 до 28%, образования – с 15 до 29%, в прочих областях – с 28 до 40%.

На сегодняшний день, в частности, средний размер заработной платы учителя высшей категории согласно новой системе оплаты труда составляет 108 394 тенге против уровня 2000 г. в 7 142 тенге. На осуществление этой инициативы в государственном бюджете в 2016-2017 гг. предусматривается по 300 млрд тенге каждый год.

Наравне с увеличением оплаты труда сотрудников бюджетной сферы осуществляют и повышение размера стипендии студентам в рамках государственного образовательного заказа.

В образовании для осуществления стопроцентного охвата детей в возрасте от 3 до 6 лет дошкольным воспитанием и обучением продолжили финансирование государственного заказа на их размещение в государственных и частных детских садах, мини-центрах. С целью предоставления обучающимся равного доступа к образованию продолжилось строительство за счет бюджета

объектов среднего образования. В 2016 г. из средств республиканского бюджета и Национального фонда было осуществлено строительство 98 школ, обеспечили ввод в действие 39 школ на 19 715 мест [4].

В текущем году на осуществление 157 инвестиционных проектов в общей сумме выделили 104,4 млрд тенге: на завершение 53 школ для процедур ликвидации 3-х сменных и аварийных школ и 1 детского сада, которые были начаты в 2015-2016 гг. – 26,6 млрд тенге, строительство новых 86 школ – 69,5 млрд тенге и сейсмоусиление 17 объектов образования – 8,3 млрд тенге.

Для процедур перехода на 12-летнее образование и трехязычного обучения актуализировали требования общеобязательных стандартов, учебные программы и литература. На данные цели в 2017 г. предусмотрели 3,4 млрд тенге. В 2017 г. для апробации подушевого финансирования в 73-х школ из республиканского бюджета в базу местных бюджетов Акмолинской, Актюбинской, Алма-тинской, Восточно-Казахстанской и Южно-Казахстанской областей и городов Астана и Алматы передали 6,2 млрд тенге. Также планируется пересмотр и приведение к единообразию методики финансирования дошкольного, технического и профессионального, а также высшего образования, учитывая переход на кредитную модель финансирования.

В здравоохранении наравне с вопросами текущего характера планируется ввести с 2018 г. обязательное социальное медицинское страхование. Медицинскую помощь населению будут оказывать из двух источников: с помощью средств из Фонда социального медицинского страхования, который был сформирован посредством перечисления отчислений работодателей и взносов, а также республиканского бюджета для того, чтобы обеспечить гарантированный объем бесплатной медицинской помощи в области социально-значимых заболеваний и отдельных видов медицинских услуг.

В 2018 г. на процедуры оказания медицинской помощи населению выделяют 955,7 млрд тенге. Финансирование будет осуществляться посредством:

- осуществления взносов государством в Фонд социального медицинского страхования за лиц, которые освобождены от уплаты взносов, и не имеют права на получение медицинской помощи в обязательном социальном медицинском страховании – 624,8 млрд тенге;
- обеспечивать гарантированный объем бесплатной медицинской помощи в размере 330,9 млрд тенге.

На расходы по выплате с 1 июля 2017 г. отчислений работодателями в Фонд социального медицинского страхования за сотрудников бюджетной сферы предусматривается – 16,9 млрд тенге.

На процедуры организации по институциональной поддержке Фонда социального медицинского страхования предусматривается привлечение займа от МБРР на 6,1 млрд тенге.

На процедуры финансирования здравоохранения в затратах Министерства здравоохранения на 2017 г. предусмотрено 1 038,8 млрд тенге, при этом, в 2017 г. сохранится гарантированный объем бесплатной медицинской помощи в размере 909,5 млрд тенге.

При этом, для того, чтобы ввести обязательное социальное медицинское страхование с 2018 г. в расходах учитываются затраты местных бюджетов на здравоохранение, которые передаются на республиканский уровень, в размере 176,3 млрд тенге.

Стратегическое ориентирование социальной сферы в Казахстане необходимо корреспондировать с увеличением уровня потребления социальных благ на душу населения, а также при сохранении и приумножении таких компонентов, как этническая самобытность, национально-культурное многообразие страны, повышение социального статуса граждан в условиях свободы предпринимательства, преодоление структурно-организационного и технологического отставания основных профессиональных участников рынка услуг [5].

В ходе стратегической ориентации социальной сферы, процедур по определению желаемых ориентиров результативности и эффективности ресурсопотребления в будущем необходимо устанавливать и анализировать динамику основных показателей, которые характеризуют социально-экономический уровень жизни населения, а также потенциальные возможности достижения конкретной результативности социальной области в перспективном периоде времени.

В заключении отметим, что стратегическое ориентирование социальной сферы на достижение конкретных уровней эффективности ее функционирования можно успешно осуществить, основыва-

ваясь на таких компонентах, как: реализация базовой (обобщающей) и функциональных стратегий экономической, маркетинговой, структурно-организационной, инновационной, финансовой, межрегиональной направленностей; устойчивые темпы роста объемов потребления населением социальных благ, повышение трудовой занятости населения; создание условий, которые способствуют экономическому подъему структурных составляющих и в целом социальной сферы, повышение эффективности ресурсопотребления; соблюдение рекомендательных предложений текущего и перспективного индикативного планирования, исполнения программ социально-экономического развития.

Литература

1. Жакеев А.М. Состояние и перспективы развития социальной сферы РК // <https://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-i-perspektivy-strategicheskogo-razvitiya-sotsialnoy-sfery-respubliki-kazahstan>.
2. Линникова Н. Сколько Казахстан тратит денег на социальную сферу? // https://bnews.kz/ru/news/skolko_kazahstan_tratit_deneg_na_sotsialnuu_sferu.
3. Масалимов А.Р. Особенности формирования и реализации социальной политики Республики Казахстан: Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.полит. н. – Алматы, 2010. – 28 с.
4. Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922 «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года». <http://www.minplan.gov.kz/>.
5. Тыныштыкбаев А.Д., Абдимомынова А.Ш. Социальная политика Республики Казахстан: теоретический аспект // Молодой ученый. – 2017. – №3. – С. 404-406. URL <https://moluch.ru/archive/137/38532/>.

Резюме

Автором в статье рассмотрены основные показатели развития социальной сферы Республики Казахстан. Статистические показатели были сравнены в разных периодах, что позволило сформировать выводы по развитию социальной сферы. Помимо этого, автором были определены основные компоненты состояния и развития стратегического развития социальной сферы в Казахстане.

Түйін

Автор мақалада негізгі көрсеткіштері әлеуметтік саланы дамыту, Қазақстан Республикасы. Статистикалық көрсеткіштер теңестірілген түрлі кезеңдерінде мүмкіндік қалыптастыру бойынша тұжырымдар әлеуметтік саланы дамыту. Бұдан басқа, авторы анықталып, негізгі компоненттері жай-күйі мен стратегиялық даму, әлеуметтік сала.

Summary

The author of the article describes the main indicators of development of social sphere of the Republic of Kazakhstan. Statistical indicators were compared in different periods, which enabled to form conclusions on the development of the social sphere. In addition, the author identified the key components of the status and development of the strategic development of the social sphere in Kazakhstan.



УДК 325

Махамбет Д.М., магистрант специальности «Экономика»

**Научный руководитель: Гамарник Г.Н., д.э.н., профессор
КазУЭФМТ**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Приоритетными направлениями регулирования миграционных процессов в современном Казахстане является: формирование сфер занятости, привлекательных для определенных категорий мигрантов в особо важных регионах страны; разработка генеральной схемы территориального расселения мигрантов по Республике Казахстан; уточнение и законодательное закрепление системы критериев дифференцированной государственной поддержки мигрантов; формирование эффективной

информационной политики в миграционной сфере; создание системы содействия социально-психологической адаптации и интеграции мигрантов. Повышение комплексности государственного регулирования миграционных процессов предполагает воздействие на всю систему основополагающих факторов, обуславливающих миграционное поведение (экономических, социальных, политических, демографических и т.д.), а также комбинаторику административно-ограничительных и экономически-стимулирующих методов государственного управления, организацию государственного регулирования в указанной сфере по проблемному принципу. Рекомендации по совершенствованию методологии исследования – миграционных процессов как фактора повышения эффективности государственного регулирования данной сферы. Сегодня востребован многоступенчатый подход к исследованию миграции, предполагающий, с одной стороны, понимание его обусловленности различными факторами, а с другой стороны, восприятие миграции относительно как автономного явления, влияющего на развитие государства, регионов. В настоящее время необходимо исследовать «пусковые механизмы» миграционных потоков, а также изучать возможные необходимые точки приложения ресурсов, сил в осуществлении государственного регулирования миграции. Использование многих из сложившихся подходов к исследованию миграции отличается одномерностью [1].

Интегрирующим в изучении миграционных процессов должен стать социальный подход, способствующий выработке управленческих решений с учетом интересов, ценностей и потребностей непосредственных участников миграционного процесса – мигрантов, отдающего и принимающего обществ.

Предложения по совершенствованию функционально-организационной структуры государственного регулирования миграционных процессов. Скорее всего, целесообразным является расширение и корректировка функций миграционной полиции Республики Казахстан. Приоритетными функциями миграционной полиции РК должны стать: координация деятельности различных министерств и ведомств в сфере миграционной политики; привлечение различных негосударственных и частных организаций к выполнению государственных заказов в области решения миграционных проблем; осуществление контроля за деятельностью негосударственных организаций в миграционной сфере; правовое обеспечение миграционных процессов; учет мигрантов. Необходимо создать при миграционной полиции центр исследования миграционных процессов, основными функциями которого стали бы: диагностика миграционной ситуации в государстве; изучение количественных и качественных потребностей государства в мигрантах; статистический учет мигрантов и др. Предложения по повышению эффективности социологического обеспечения государственного регулирования миграционных процессов. К приоритетным направлениям социологического обеспечения миграционных процессов относится: анализ социальных параметров миграционных потоков; степени миграционной активности различных социальных групп, прогнозирование миграционного поведения; изучение зависимости поведения мигрантов от параметров принимающего социума; социально-психологического самочувствия мигрантов и принимающего их общества; исследование динамики изменений социальных параметров страны и регионов под воздействием миграционных потоков; исследование социально-экономического эффекта государственного регулирования миграционных процессов; подготовка предложений по совершенствованию регулирующего воздействия государства в сфере миграции [2].

Достоверность полученных результатов, их обоснованность и надежность подтверждаются использованием социологической методологии в исследовании миграционных процессов; обобщением и введением в научный оборот новых теоретических и эмпирических материалов, связанных с вопросами государственного регулирования миграционных процессов.

Республике Казахстан сформировалась либеральная миграционная политика в отношении эмиграции и иммиграции населения. При этом на протяжении многих лет государственная миграционная политика была направлена на сохранение иммиграционных процессов.

В странах мира, которые совершили экономический рывок (Сингапур, Канада, Австралия, ОАЭ и т.д.) в свое время была усилена политика иммиграции. В результате это дало дополнительные стимулы развития экономики.

Миграционная политика Республики Казахстан будет проводиться в органичном контексте стратегических направлений экономической политики, в т.ч. структурной и региональной политики.

Будут учитываться изменения на национальном рынке труда, результаты мониторинга и прогноза потребности в кадрах, для выявления профессий, видов работ, наиболее востребованных на рынке труда Республики Казахстан, с целью привлечения высококвалифицированной иностранной рабочей силы.

Основные направления государственной миграционной политики.

1. Совершенствование учета и прогноза потоков внутренней миграции.

Будут изучены потоки внутренних мигрантов в целях совершенствования системы их учета. В целях регулирования процессов внутренней миграции будут выработаны предложения по упрощению порядка регистрации внутренних мигрантов по месту жительства; проведен анализ целесообразности применения опыта регистрации граждан города Алматы, в городе Астане.

Предстоит выработать предложения по переселению граждан из населенных пунктов с особо неблагоприятными экологическими условиями проживания и оказания им мер социальной поддержки в рамках Дорожной карты занятости 2020.

Будут регулярно разрабатываться прогнозные оценки миграционных потоков с учетом демографического фактора, задач индустриально-инновационного развития страны и потребности регионов в трудовых ресурсах.

Повышение эффективности управления внутренней миграцией в контексте процессов урбанизации и взаимодействие региональной и миграционной политики [3].

2. В связи с ростом нагрузки на инфраструктуру крупных городов, будет проведена работа по совершенствованию управления процессами урбанизации.

В целях улучшения взаимодействия региональной и миграционной политики будут приняты меры по формированию экономического взаимодействия и регулирования внутренней миграции сельских регионов с моногородами, малыми городами и крупными агломерациями, в рамках комплексных планов их развития. Необходимо выработать меры относительно формирования перечня населенных пунктов с особо неблагоприятными экологическими условиями проживания и низким потенциалом развития; механизмов закрепления трудовых ресурсов путем создания новых производств и рабочих мест, особенно в регионах, где прогнозируется миграционная убыль населения.

Формирование политики адаптации внутренних мигрантов в городах.

3. В рамках формирования политики адаптации внутренних мигрантов, будут выработаны предложения по принятию дополнительных мер, направленных на повышение информированности населения о возможностях трудоустройства при переезде в города; созданию жилищно-коммунальной инфраструктуры; взаимодействию государственных центров занятости с частными агентствами занятости. Частные агентства занятости будут сосредоточены на работе по формированию партнерских отношений с работодателями частного сектора для поддержки программ подготовки переселенцев из сельских районов, их правового консультирования и социальной защиты.

4. Совершенствование учета и регулирования потока внешней миграции населения во взаимосвязи с социально-экономическим развитием страны.

В целях совершенствования регулирования потоков внешней миграции предполагается создание информационной системы миграционной полиции МВД; утверждение порядка выдачи, продления и отзыва разрешения трудовому иммигранту, а также порядка регистрации, ведения дакто-, фотоучетов трудовых иммигрантов. Необходимо привлечение неправительственных организаций (МОМ, МОТ и др.) при проведении научно-исследовательских разработок для анализа и прогноза миграционной ситуации, мониторинга и оценки эффективности различных миграционных программ; проведение ежегодного мониторинга трудовых мигрантов, осуществляющих трудовую деятельность в Республике Казахстан. Создание условий для активной интеграции репатриантов и иммигрантов в социально-экономическую и политическую жизнь страны. В рамках построения эффективной миграционной политики, предстоит проведение работы по активной интеграции репатриантов и иммигрантов, посредством совершенствования правил присвоения статуса оралмана; определения критериев и перечня регионов для расселения оралманов, предоставления им льготного

кредитного займа на решение жилищных проблем; повышения эффективности работы центров, обеспечивающих содействие адаптации и интеграции оралманов; совершенствования порядка и сроков проживания оралманов и членов их семей в ЦАИО и ЦВРО. Необходимо проведение работы по улучшению порядка расселения оралманов и членов их семей; созданию межведомственной рабочей группы для совершенствования механизма адаптации и интеграции; мониторингу занятости и социального положения оралманов.

5. Предстоит организация общественного института для координации работы национальных правозащитных организаций Республики Казахстан в сфере защиты прав мигрантов; актуализация Интернет-ресурсов государственных органов для эффективного информирования репатриантов и иммигрантов о правилах въезда и пребывания на территории Республики Казахстан, о миграционном законодательстве, трудовых и социальных правах в стране трудоустройства. Совершенствование механизма привлечения высоко квалифицированной, иностранной рабочей силы. Для получения возможных выгод и преимуществ от международного разделения труда, Казахстан будет активно участвовать в конкурентной борьбе за высококвалифицированную рабочую силу. В этой связи, предстоит создание эффективных механизмов оценки потребностей в иностранной рабочей силе с учетом перспектив развития экономики и национального рынка труда. Необходимо внедрение дифференцированных подходов по регулированию краткосрочной и долгосрочной трудовой миграции, предусматривающих использование различных механизмов отбора, условий въезда, пребывания и осуществления трудовой деятельности.

6. Для оценки количества трудовых мигрантов, ежегодно будет проводиться анализ динамики объемов денежных переводов из Республики Казахстан. Будет осуществляться регулярный контроль по вопросам оплаты труда на предприятиях, привлекающих иностранную рабочую силу.

Противодействие оттоку квалифицированной рабочей силы и создание условий и стимулов для переселения высококвалифицированных специалистов в Республику Казахстан.

7. В рамках противодействия оттоку высококвалифицированной рабочей силы, будет проведено исследование факторов эмиграции и иммиграции квалифицированных кадров. Необходимо проведение работы по стимулированию переселения на постоянное место жительства иностранных предпринимателей, инвесторов, квалифицированных специалистов, востребованных на рынке труда, и членов их семей, в том числе среди бывших соотечественников.

Будут выработаны предложения по упрощению визового режима со странами ОЭСР.

8. Усиление мер по пресечению нелегальной миграции и расширения легальной трудовой миграции. В целях усиления мер по пресечению нелегальной миграции и создания условий для расширения легальной трудовой миграции будут проведены совместные межгосударственные оперативно-профилактические мероприятия, направленные на выявление и пресечение нарушений миграционного законодательства. Помимо этого, будет проведена работа по реализации совместно с компетентными органами иностранных государств мер по противодействию нелегальной миграции, будут проведены семинары, круглые столы в целях изучения опыта зарубежных стран по предотвращению фактов незаконной миграции, а также защите прав трудовых мигрантов.

9. Совершенствование правовой базы миграционной политики. В рамках совершенствования правовой базы, национальное законодательство будет приведено в соответствие нормам и требованиям соглашений Всемирной торговой организации с учетом национальных интересов Республики Казахстан. Будет проведена работа по повышению ответственности работодателя за несоблюдение прав трудящихся-мигрантов (внутренних и внешних). Предполагается дальнейшее совершенствование миграционного законодательства с учетом изменения социально-экономической ситуации в стране, на основании анализа правоприменительной практики в сфере трудовой миграции.

В 2013 г. в Казахстане были разработаны новые поправки в законодательство, которые ввели механизм легализации трудовых мигрантов в частном секторе экономики по образцу патентов для трудовых мигрантов в Российской Федерации.

С другой стороны, власти Казахстана периодически ужесточают положение трудовых мигрантов новыми нормативными актами. В 2011 г. был принят закон, который касается противодействия нелегальной трудовой миграции из третьих стран.

Он предусматривает мероприятия по выявлению и учету нелегалов, пресечению каналов и структур, содействующих или занимающихся организацией нелегальной трудовой миграции. Закон предусматривает совершенствование механизма выдворения на родину нелегальных трудящихся-мигрантов, а также ограничение въезда нарушителей в страны Таможенного союза. Закон предусматривает, что будет действовать положение, по которому граждане стран Таможенного Союза смогут находиться на территории Казахстана до 90 дней без регистрации; граждане других стран – до 30 дней с обязательной регистрацией в течение 5 дней.

С января 2013 г. власти Казахстана ввели ограничения на деятельность иностранных граждан в сфере торговли и предпринимательства.

Ташкинбаев Р. Трудовые мигранты с семьями смогут приезжать в Казахстан/ Информация информационного агентства Tengrinews.kz от 2 июня 2011 г. (Согласно новым правилам, сезонные трудовые мигранты не имеют права работать в розничной торговле и заниматься мелкой предпринимательской деятельностью. Трудовые мигранты должны иметь свидетельство индивидуального предпринимателя и получить вид на жительство в Казахстане. Ограничение особенно коснется сезонных трудовых мигрантов, многие из которых незаконно работают на территории страны. Большая часть торговцев на рынке не имеет разрешения на работу, а приезд они оформляют как частный визит, уплачивая «ренту» администрации рынка. Теперь все мигранты обязаны получать вид на жительство и регистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей, чтобы платить налоги. Однако, чтобы получить регистрацию в Казахстане, нужно сняться с регистрационного учета у себя на родине. По оценкам заместителя министра внутренних дел Казахстана К.Тыныбеков эта мера способна пополнить бюджет государства на 24 млн долл. за год (налог составляет около 20 долл. США, а примерная численность занятых в данном секторе экономики 100 тыс. чел.). 133 Делая подобные заявления официальные лица Казахстана подтверждают пребывание в стране большого числа трудовых мигрантов из Центральной Азии. В Кыргызстане действия властей Казахстана вызвали протест трудовых мигрантов. Около 70 трудовых мигрантов, которые уже несколько лет работают в Казахстане, вышли 19 марта 2012 г. на митинг к зданию правительства в Бишкеке. Митингующие требовали от кабинета министров Кыргызстана урегулировать с казахстанской стороной вопросы миграционной политики в отношении паспортно-визового режима. Также они настаивали на принятии положения об уведомительной регистрации по месту пребывания до 90 дней для граждан Кыргызстана. В качестве рекомендации участники митинга предложили правительству рассмотреть совместно с казахстанскими коллегами вопрос введения единой платы за право заниматься торговлей сроком на год. 134 Таджикистан также обеспокоен решением казахстанских властей, поскольку принятые ограничения напрямую затрагивают таджикских мигрантов, осложняя их пребывание в стране [4].

Несмотря на некоторые прогрессивные шаги в законодательстве Казахстана, пока не происходит значительных изменений в улучшении реального положения трудовых мигрантов, многие из них остаются вне правового поля, живут и работают без документов, в крайне тяжелых условиях, под гнетом коррупции, эксплуатируются работодателями. Нерегулируемый масштабный приток трудовых мигрантов из Центральной Азии может увеличить социальную напряженность в городах Казахстана. Полицией периодически проводятся операции «Мигрант» и массовые депортации мигрантов. Депортируются сотни людей, в то время как в Казахстан в поисках работы устремляются новые сотни тысяч. Снижения их количества в Казахстане не происходит, поскольку трудовые мигранты решительно настроены искать свой заработок здесь и постоянно возвращаются благодаря коррупции и прозрачным границам. Кроме того, силовым ведомствам не хватает эффективной организации и координации действий между собой для регулирования миграционных потоков. При этом должны главенствовать не запретительные принципы, которые не работают в долгосрочной перспективе, а принципы регулирующего характера для интеграции мигрантов.

Литература

1. Проблемы «утечки умов» и их современное состояние // Вестн. регион, развития. – 2006. – № 4. – С. 26-31 (в соавт. с Утемисовой Г.Т.).

2. Особенности развития и формирования нормативно-правовой базы в Республике Казахстан в области регулирования миграционных процессов // Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Модернизация национальной экономики Узбекистана: проблемы, приоритеты, пути решения» / Ин-т экономики АН РУз. – Ташкент, 2007. – С. 199-201.

3. Анализ и современные тенденции миграции рабочей силы в странах дальнего и ближнего зарубежья / Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Ауезовские чтения 6»: «М. Ауезов – гений нового времени». – Алматы, 2007. – Т. 8. – С. 138-144 (в соавт. с Сабден О.С.).

4. Основные теоретические и методологические подходы исследования миграции рабочей силы: Вестник КазНУ. – 2008. – № 3. – С. 20-23.

Резюме

В статье рассматриваются организационно-экономические механизмы регулирования миграции рабочей силы в Казахстане, а также основные методы совершенствования механизмов регулирования миграционных процессов.

Түін

Мақалада Қазақстандағы еңбек көші-қонын реттеудің ұйымдастырушылық және экономикалық тетіктері, сондай-ақ көші-қон процестерін реттеу тетіктерін жетілдірудің негізгі әдістері қарастырылады.

Summary

The article examines the organizational and economic mechanisms for regulating the migration of labor in Kazakhstan, as well as the main methods for improving the mechanisms for regulating migration processes.



ӘОЖ 504.04

Мейманбекұлы Р., «Экономика» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Бақтымбет Ә.С., э.ғ.к., м.а., профессор
ҚазЭҚХСУ

ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУДЫҢ ӨңІРЛІК АСПЕКТІЛЕРІ

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру – мемлекеттік саясаттың ең басты мақсаты» деп аталатын Қазақстан халқына Жолдауында: «... қоғамдық өмірдің барлық салаларындағы ілгерілеу серпіні – біздің экономикамыздың өркендеуінің, сындарлы әлеуметтік саясатымыздың және тұрақты саяси жүйеміздің тиімділігінің айқын айғағы» – деп көрсетілгендей, мемлекетте жүргізілген саясаттың нәтижесінде Қазақстанның аймақтары әлеуметтік-экономикалық дамуда ілгерілей бастады [1].

Республикамыздың әрбір аймағы еліміздің шаруашылық кешенінде белгілі бір орынды ала отырып, осыған қоса басқа аймақтармен бүтіндей экономикалық бірлікті құрайды. Сондай-ақ әр аймақтың өзіндік табиғи ресурстары, оларды орналастырудағы ерекшеліктері, экономикалық даму деңгейі, өзіндік шаруашылық құрылымы бар. Соған байланысты аймақтық саясат қалыптастырылып, жүзеге асырылады. Аймақтық саясатты жүзеге асыруда мемлекеттік басқару мәселесі ерекше маңызға ие болары ақиқат. Бүкіл әлемде мемлекеттік басқару тиімділігін көтеру міндеті үлкен мәнге ие болуда. Бірақ барлық мемлекеттер қолдану үшін оңтайлы болып табылатын әмбебап үлгі жоқ, әрбір мемлекет тарихи дамуының белгілі бір кезеңінде өзінің ұлттық ерекшеліктеріне сай келетін ыңғайлы үлгіні жасақтауы тиіс.

Мұның барлығы да өз еліміздің және шет мемлекеттердің даму тәжірибелерін тереңірек талдау, ой елегінен өткізу міндеттерін жүктейді. Қазіргі кезеңде негізгі шаруашылық қызметтің аймақтарда жүзеге асырылатындығын ескерсек, оларға әлеуметтік-экономикалық мәселелерді өздігінен шешуге лайықты қаржылық дербестіктің берілуі маңызды болып табылады. Осымен байланысты бүгінгі таңда мемлекеттік басқару деңгейлері арасындағы өкілеттіліктерді ажырату, бюджетаралық

қатынастарды реттеу мәселелері еліміз аймақтарының экономикалық өсуіне мүмкіндік беретін негізгі шарттар ретінде қарастырылуда. Осы аталып өткен мәселелер дипломдық жұмыстың тақырыбын таңдауға негіз болды.

Аймақтық саясат мақсаты – маңызды инвестициялық жобаларды жүзеге асыру арқылы аймақтардың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейлері арасындағы айырмашылықты азайту. Инвестициялық жобаларды жүзеге асыру инфрақұрылымды, шаруашылық іс-әрекетті жақсартады, ал бұл өз кезегінде халықтың өмір сүру деңгейін көтереді.

Аймақтық саясаттың негізгі қағидаттары:

- республикалық мүдделерді аймақтық мүдделерден, әлеуеттілердің ағымдағылардан басымдығы;
- территориялық орналасуына байланысты аймақтардың табиғи байлықтарын тиімді қолдану;
- артта қалған аймақтарды іріктеп, олардың экономикасын сол жерде кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау механизмдерін құрып, шаруашылық жүргізуші субъектілерді ынталандыру арқылы көтеру;
- мемлекет үшін стратегиялық маңызы бар аймақтарды дамыту басымдығы.

Аймақ дамуын мемлекеттік реттеудің негізгі мақсаты – аймақтардың тұрақты экономикалық өсуіне мүмкіндіктер жасау негізінде бүкіл республика экономикасының өркендеуіне жол ашу болып табылады. Көздеген мақсатқа жету – мемлекеттік және аймақтық мүдделердің бірлігін, олардың ұштастырылуын көздейді.

Осы мақсатқа жету үшін келесідей міндеттер қойылды:

- Қазақстан Республикасындағы аймақтық дамудың ерекшеліктерін айқындау;
- аймақтық саясатты жүзеге асару құралдарын саралау;
- Қазақстан аймақтарының әлеуметтік-экономикалық даму жағдайларын, оның ішінде Маңғыстау облысының жағдайын сипаттау;
- Қазақстан аймақтарын әлеуметтік-экономикалық даму деңгейлері бойынша топтастыру арқылы, аймақтық саясатты жүзеге асырудың негізгі бағыттарын ұсыну.

Нарықтық қатынастарының дамуы мен қалыптасуы жағдайында радикалды экономикалық реформалардың ғылыми негізделуіне – аймақтық экономика маңызды роль атқарады. Аймақтық экономика – аймақтардағы өндіргіш күштердің орналасу факторларын және аймақтық дамуды зерттейтін ғылым.

Академик Н.Н.Некрасовтың анықтамасы бойынша «экономикалық ғылымның саласы ретінде аймақтық экономика елдің экономикалық жүйесінде және әрбір аймақта өндіргіш күштердің дамуы мен әлеуметтік процестердің қалыптасуын анықтайтын экономикалық әлеуметтік факторлар мен жағдайларын жиынтығын зерттейді».

Шағын және орта қалалардың өркендеуі екі – үш өндірістік кәсіпорындардың қызметіне тәуелді болады. Жалпы жағдайдың экономикалық тоқырауы, инфляцияның күшеюі, шаруашылық қатынастардың үзілуі, көптеген шикізат пен өндіріс түрлерінің сұранысының төмендеуі кәсіпорындардың жұмысын тоқтатуына алып келді. Бұның әсерінен қала және ауылды аймақтарда жұмыссыздықтың белең алуына, жоғары кадрларымыздың басқа елге кетіп қалуына, жергілікті халықтың тұрмысының төмендеуіне алып келді.

Қазақстан Республикасының болашақтағы әлеуметтік-экономикалық өсуі, оның аймақтарының дамуымен байланысты. Сондықтан экономикалық механизм келесілермен қалыптасу керек:

- аймақ – мемлекет экономикасын тікелей және жанама ресурстары, ғылыми-техникалық, қаржы-несиелік, несие және әлеуметтік байланысы дамыған біртұтас бөлігі болуы тиіс;
- бұл жерде ұдайы өндіріс пен еңбек ресурстары, қаржылай айналыммен ұлттық байлықтың жартысы, үйлестіру, айырбастау, тұтынушылар өндірісі іске асады;
- басқару органдарының біріккен әрекеті, территориялық өндірістің дамуына орындаушы органдардың бірігуіне әкеледі;
- аймақтың табиғи құзіретіне жоспарлау, қаржыландыру, несие, ақшалай айналыммен еңбек ресурстарын жетілдіру жатады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан басты бағыты» деп аталатын Қазақстан халқына Жолдауы. – Астана, 27 қаңтар 2012.
2. Смағұлова Г.С. Аймақтық экономиканы басқару мәселелері: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2005.
3. Бюжеева Б.З. Аймақтануға кіріспе. – Алматы: Қазақ университеті, 2008.

Түйін

Республикамыздың әрбір аймағы еліміздің шаруашылық кешенінде белгілі бір орынды ала отырып, осыған қоса басқа аймақтармен бүтіндей экономикалық бірлікті құрайды. Сондай-ақ әр аймақтың өзіндік табиғи ресурстары, оларды орналастырудағы ерекшеліктері, экономикалық даму деңгейі, өзіндік шаруашылық құрылымы бар. Соған байланысты аймақтық саясат қалыптастырылып, жүзеге асырылады. Аймақтық саясатты жүзеге асыруда мемлекеттік басқару мәселесі ерекше маңызға ие болары ақиқат.

Резюме

В данной статье рассматриваются социально-экономические аспекты охраны окружающей среды экологическое состояние и в целом экологизация социально-экономических отношений в городе Астана. Используя природные богатства и по-разному влияя на окружающую среду, человек всю жизнь тесно связан с ней. Социум в современном развитии эколого-экономических систем и структур часто сталкивается с проблемами обеспечения экологической безопасности. Поэтому для процветания социально-экономических структур необходимо развивать регионы нашей страны. В этой статье рассматриваются такие вопросы как: цели региональной политики, основные принципы региональной политики, основные поставленные задачи региональному правлению, смягчение региональных экономических расхождений и т.п.

Summary

This article discusses the socio-economic aspects of environment. People are closely related to environment by using natural resources and affecting in different ways to it. In the modern development of ecological – economic systems and structure, society is often confronted with problems of environmental security. For making progress in socio-economic structure we need to growth regions of our country. Here will be considered the environmental status and the overall greening of socio-economic relations in Astana. In this article will be considered this questions: regional policy's goals, main principle of regional policy, main tasks assigned to the regional management, mitigation of regional economic discrepancies etc.



ӘОЖ 658.5.011

Мейрамбекұлы М., «Экономика» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Кожабеева С.А., э.ғ.к., аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН СИПАТТАЙТЫН КӨРСЕТКІШТЕР ЖҮЙЕСІНДЕГІ НЕГІЗГІ ҚОРЛАРДЫ ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІ

Негізгі капитал-елдің ұлттық байлығының құраушы бөлігі. Кез келген өндірістік процестің негізі адам еңбегі екендігі белгілі, ал оның қызметі барысында еңбек құралдары мен заттарын пайдалану қажет шарт болып табылады. Осы үш элементтің жиынтығы қоғамның өндіргіштік күштерін құрайды. Өндіріс процесінде еңбек құралдары мен заттарының мәні бірдей емес. Шешуші рольді еңбек құралдары, демек материалды құралдар ойнайды, солардың көмегімен жұмысшы еңбек заттарына әсер етеді, олардың физика-химиялық қасиеттерін өзгертеді. К. Маркс атап өткендей «Еңбек құралдары – адамдық жұмыс күшінің дамуының өлшеуіші ғана болып қаймай, еңбек процесі жүретін қоғамдық қатынастардың да көрсеткіші болып табылады. Еңбек құралдарының ішінде өндірістің негізгі жүйесін құрайтын механикалық еңбек құралдары қоғамдық өндірістің белгілі бір дәуірінің өзіндік ерекшеленетін белгілерін құрайды...» [1].

Негізгі қорларды пайдалану тиімділігі көрсеткіштер жүйесімен сипатталады: негізгі, қосымша және қосалқы.

Негізгі қорларды пайдалану тиімділігінің негізгі көрсеткіші қорқайтарымы болып табылады. Негізгі қорларды пайдалану деңгейін сипаттайтын жалпылама көрсеткішінің бірі болып табылатын көрсеткіш қорқайтарымы – негізгі қор құнының 1 теңгесіне келетін өнім құны:

$$K_k = \frac{\Theta}{H\Theta_k},$$

мұндағы Θ – тауарлы және өткізілген өнім көлемі, тг.;

$H\Theta_k$ – кәсіпорынның негізгі өндірістік қорларының орташа жылдық құны, теңге.

Өнімнің қорсыйымдылығы – қорқайтарымына кері көрсеткіш. Ол әр шығарылған өнімге келетін негізгі қор құнының үлесін көрсетеді:

$$K_c = \frac{H\Theta_k}{\Theta}.$$

Қорқайтарымы көрсеткішінің өсімі және өнімнің қорсыйымдылығы көрсеткіші негізгі қорларды пайдаланудың жақсарғанын, және керісінше жағдайды көрсетеді.

Қоррентабельділігі (%) келесі жолмен есептелінеді:

$$K_{\text{рент}} = \frac{\Pi}{H\Theta_k} * 100,$$

мұндағы Π – пайда, теңге.

Еңбектің қорқарулануы келесі жолмен есептелінеді:

$$K_k = \frac{H\Theta_k}{C_o},$$

мұндағы C_o – өнеркәсіптік- өндірістік персоналдың орташа тізімдік саны, адам.

Қосымша көрсеткіштер негізгі қорларды пайдалану ауқымын көрсетеді, атап айтқанда активті бөлігінің – уақыттың әр түрлі аспектісіндегі машина және қондырғылардың. Олар келесі көрсеткіштер:

1. Интенсивті пайдалану коэффициенті (интенсивтілік):

$$K_{\text{и}} = \frac{\Theta_{\text{ф}}}{K},$$

мұндағы: $K_{\text{и}}$ – интенсивті пайдалану коэффициенті (интенсивтілік);

$\Theta_{\text{ф}}$ – уақыт бірлігінде (сағат, ауысым, тәулік) өнім өндіру немесе шикізат өңдеудің іс жүзіндегі (фактілі) өнімділігі;

K – паспорт бойынша қуаттылығы.

Бұл көрсеткіш негізгі қорлардың уақыт бірлігінде пайдаланылу деңгейін сипаттайды және сол кезеңдегі қондырғы пайдаланбағаннан болған резервтерді көрсетеді.

2. Экстенсивті пайдалану коэффициенті (экстенсивтілік):

$$K_{\text{э}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{к}}},$$

мұндағы: $K_{\text{э}}$ – экстенсивті пайдалану коэффициенті (экстенсивтілік);

$T_{\text{ф}}$ – жылдағы іс жүзіндегі жұмыс уақыты сағат, ауысым, тәулік;

$T_{\text{к}}$ – жылдағы календарлы уақыт, сағат, ауысым, тәулік.

Бұл көрсеткіш негізгі қорлардың уақыт бойынша пайдаланылуын сипаттайды және сол кезеңдегі календарлы қорды пайдаланбағаннан болған резервтерді көрсетеді.

3. Интегралды пайдалану коэффициенті (интегралдылық):

$$K_{\text{инт}} = K_{\text{и}} * K_{\text{з}}.$$

Интегралды пайдалану коэффициентінегізгі қорларды уақыт бірлігінде және календарды уақыттағы уақыт бойынша пайдаланбағаннан болған резервтерді көрсетеді [2, 3].

Қайта өңдеуші өнеркәсіптің салаларында экстенсивті пайдалану коэффициенті шикізатты қайта өңдеудің және оны өндіру аумағының онтайлы мерзімдеріне сәйкес онтайландырылуы керек. Интенсивті пайдалану коэффициенті өнеркәсіптің барлық салаларында сондай жоғары болуы керек те тұрақты жұмыс істеуші кәсіпорындар үшін 0,9 төмен болмауы керек.

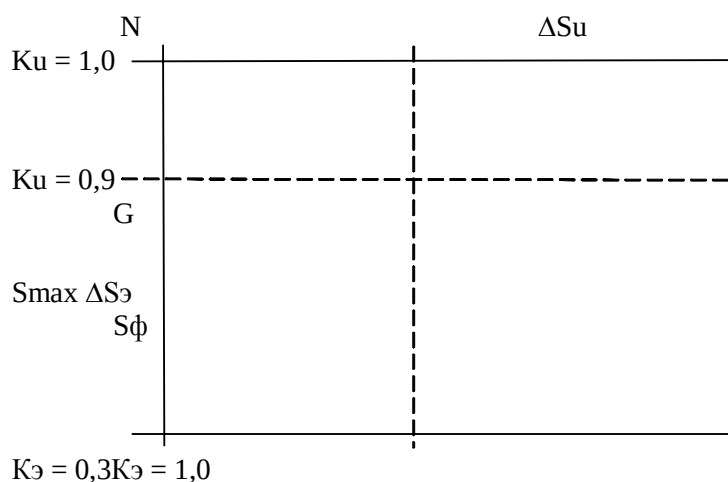
Қосалқы көрсеткіштер әдетте қандай да бір саланың өзіндік ерекшелігін ескере отырып негізгі қорлардың жекеленген элементтерінің пайдалану тиімділігін сипаттайды. Оларға мысалы бір шаршы километр өндірістік ауданға, сұйықтықтың куб метріне келетін өнім шығару көлемі жатады. Бұл көрсеткіштер өзіндік, бірақ саладағы қорлардың және резервтердің жұмысбастылығын сипаттайды.

Осы қосымша және қосалқы көрсеткіштер талдау барысында резервтерді толығымен және тереңнен айқындауға мүмкіндік береді, және ең бастысы өнеркәсіптің нақты салаларында өзіндік ерекшеліктерін ескере отырып негізгі қорларды пайдалану тиімділігін арттыру бойынша шараларды өңдеуге көмектеседі.

Негізгі қорларды пайдалану тиімділігін арттыру резервтерін олардың екі тобына жатқызуға болады – экстенсивті және интенсивті. Өнеркәсіптің әр нақты саласында резервтерді пайдалану әр түрлі болуы мүмкін және саланың ерекшелігін білуді қажет ететіндігін естен шығармау керек.

Негізгі қорларды пайдалану тиімділігінің деңгейіне және динамикасына көптеген факторлер әсер етеді. Бірақ өңдеуші өнеркәсіпте асамаңызды және анықтаушы болып келесі факторлер саналады: шикізаттық, ғылыми-техникалық прогресс, өндірісті ұйымдастыру нысаны, орналастыру, сала кәсіпорындарының қызмет етуінің ұйымдастырушылық-экономикалық механизмдері [4].

Өндіріс тиімділігін арттыру факторлері мен резервтері оларды жүзеге асырудың нақты жолдарын да анықтайды. Нарық жағдайларында сала өніміне және шикізаттық ресурстарға тұрақты сұраныс жағдайында негізгі қорларды пайдалануды жақсарту қондырғының итолығымен жүктелуі жағдайында резервтерді жүзеге асыру қажеттілігімен анықталады. Негізгі қорларды интенсивті және экстенсивті пайдалану коэффициенттерін арттыру негізінде өндіріс көлемін арттыру резервтерін Гуррари кестесі көрсетеді (сурет).



Сурет. Өндіріс көлемін арттыру резервтері

Осы жағдайларда негізгі қорларды пайдалану тиімділігін арттыру интенсивті және экстенсивті пайдалану коэффициенттерін арттыру арқылы өндіріс көлемін арттыру жолымен жүзеге асырылады. Ол үшін ауысым аралық тұрыстарды минимумға жеткізу, «тар жердерді» жою, қондырғының технологиялық өзара байланысты топтарының өткізушілік қасиетін арттыру, маусымдылықты жену, тәулік бойы болатын тұрыстарды жою, ауысым уақытын арттыру және т.б. негізінде мүмкін болады [5].

Негізгі қорларды пайдалану тиімділігін арттыру жолдары нақты салаларда әртүрлі болады. Айтарлық, қайта өңдеуші өнеркәсіп салалары үшін олар келесілер.

1. Шикізат сапасын арттыру, соның ішінде шикізаттағы пайдалы заттардың үлесін және оның технологиялылығын артыру, өнімді өндіру мүмкіндіктері. Мысалы кендегі металдың үлесінің көбеюінен тауарлы өнім шығаруы артады, нәтижесінде қорқайтарымы артады. Шетелдік тәжірибенің жетістіктерін секере отырып бұл жағдай осы саладағы қорқайтарымын 20-25% арттыруға мүмкіндік береді.

2. Кен өндіру, жинау, тасымалдау және сақтау кезінде шикізат және шикізат құрамындағы пайдалы заттарды жоғалтуларды максималды төмендету. Шикізат және оның құрамындағы өнімді жоғалту сәйкесінше қайта өңдеу саласындағы өндіріс көлемін азайтады, демек қолда бар негізгі қорлардың қорқайтарымын. Осы жоғалтуларды төмендету – қорқайтарымын арттырудың маңызды резервісі болып табылады.

3. Өнеркәсіптік сақтау және қайта өңдеу процесінде шикізатты үнемді жұмсау. Елімізде осы жоғалтулар дамыған елдердің ұқсас салаларындағы орташа көрсеткіштерден шамамен екі есе артық. Соның есебінен қорқайтарымын 10-15% арттыруға болады.

4. Қалдық және қоқыстардағы пайдалы заттарды жоғалтуды азайту. Шикізаттағы қайталама ресурстарды сыртқа шығарып, тастағанның орнына өнеркәсіптік өндіріске тартқан жөн.

5. Қазіргі заманғы ғылыми-техникалық прогресстің жетістіктерін енгізу, ең алдымен, қалдықсыз, қалдығы аз, ресурс үнемлейтін технологияны және оны жүзеге асыратын техниканы. Бұл қайта өңделген шикізаттың сол көлемінен өнім шығару көлемін ұлғайтады, демек қорқайтаруды. Қорқайтарымының өсімі 10% құрайды.

6. Істегі ескірген қондырғыны жаңасына ауыстыру, ол неғұрлым өнімді және үнемді. Қалыпты қызмет ететін экономика жағдайында агрегатты құрамдау шарттары бойынша машинаның қуаттылығының екі есе артуынан құны тек бір жарым есе артады, Нәтижесінде қорқайтарымының өсімі орын алады.

7. Өндірістің құрамдауын онтайлы көлемге дейін арттыру. Өндірісті құрамдау заңына сәйкес өндіріс көлемін екі есе арттырғаннан негізгі қорлар құны тек бір жарым есе артады. Бұл негізгі қорлардың белсенді бөлігінің артуының, агрегатты құрамдау эффектісінің және өндіріс көлемін ұлғайту салдары болып табылады. Өндірісті құрамдаудың экономикалық тиімділігі көбіне қорсыйымдылығының төмендеуімен негізделеді, ал ол қорқайтарымының кері көрсеткіші.

Қайта өңдеуші салаларда шикізаттық мүмкіндіктері шамалас кәсіпорындар көлемінің артуы негізгі қорлардың жеткіліксіз жүктелінуіне әкелуі мүмкін, нәтижесінде көрсеткіштердің жағымсыз болуына әкеледі, соның ішінде қор қайтарымы көрсеткішінің.

8. Өндірісті құрамдауды дамыту. Құрамдаудың көлденең нысанында көбіне өңдеу құны екі есеге артады. Ал негізгі қорлардың құны бір жарымнан артық артпайды, ол негізгі өндірістің қосымша объектілерін тиімді пайдалану есебінен болады. Нәтижесінде қорқайтарымы да артады. Құрамдаудың тігінен нысанында негізгі өндірістің барлық қалдығын немесе оның бөлігін қайта өңдеу есебінен негізгі капиталдың құныны аса арттырмай өнім шығару көлемін ұлғайтуға болады. Осы жағдайда да қорқайтарымы артады. Шикізатты кешенді пайдаланатын немесе бірнеше рет өңдейтін комбинаттарда қорқайтарымы маманданған бөлек кәсіпорындарға қарағанда бір жарым есе және одан да жоғары артық.

9. Өндірісті салаларалық шоғырландыру және диверсификация. Нарықтың жылдам өзгеретін талаптарына жылдам әсер ету, негізгі қорларды және персоналды басқа салалардың өніміне тарту арқылы маусымдықты жену өнім шығару көлемін ұлғайтады, өндірістік потенциалды толығымен және тиімді пайдаланады, демек қорқайтарымын ұлғайтады. Өндірісті салаларалық шоғырландыру

және диверсификацияның тәжірибесі 60- жылдары өнеркәсіптің бірқатар салаларында жинақталды-тамақ, жеңіл, ауыр және т.б. Соның негізінде қорқайтарымын жарым есе және одан да көп мөлшерге ұлғайтуға және бірқатар экономикалық көрестекіштерді жақсартуға мүмкіндік болды- өнімнің өзіндік құны, пайда, өндірісі рентабельділігі, еңбек өнімділігі және т.б.

Осы тәжірибені нарық жағдайларында өнірісіптік кәсіпорындардың бәсекегеқабілеттілігінің маңызды құралы ретінде жаңғыртуға болады.

10. Мамандану және өндірісті кооперациялау деңгейін онтайландыру. Мысалы орналасу сипатына қарай жақын қайта өңдеуші сала кәсіпорындарының кооперацияланған құрылысында қорқайтарымы 20-25% артады. Ол қосымша өндіріс объектілерін және қызмет көрсететін шаруашылықтарды неғұрлым тиімді пайдалану есебінен болады. Сонымен қатар орталықтандыру эффектісі де әсерін тигізеді.

11. Өнеркәсіп кәсіпорындарын орналыстыруды онтайландыру. Шикізаттық базасы жақсы аймақтарда орналасқан салалардың кәсіпорындарында қорқайтарымы жоғары болатындығы айқын.

12. Негізгі қорларды пайдалану тиімділігін артыруға экономикалық ынталандыруларды құру. Нарық осы тұрғыдан алғанда әмдедаб құралболып табылады. Нарықта шаруашылық жүргізуші субъектілер өзін-өзі қаржыландыру жағдайында қызмет етеді, ал олардың бәсекегеқабілеттілігі аз ресурстұтынумен қамтамасыз етіледі, соның ішінде негізгі қорлардың. Қондырғыны жоғары деңгейде жүктеу, олардың жылдамдатылған амотризациясы және оларды жетілдірілген нысанына – жоғары өнімді және үнемді алмастыру өнеркәсіп кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігінің және жандануының басты шарты болып табылады.

Қазіргі экономикалық жағдайларда қайта өңдеуші сала кәсіпорындарының тиімді жүктелуі үшін интеграция аумағында өндірушілер мен шикізатты өңдеушілер арасында экономикалық өзара байланыстардың әсерлі экономикалық механизмін құру маңызды болып табылады.

Машина жасау кешенінің салалары үшін негізгі қорларды пайдалану тиімділігін арттыру алдымен кәсіпорын жұмыстарының аусымдылығын арттырумен және өндірілетін машиналардың бәсекеге қабілеттілігін жоғарлатумен байланысты.

Өндіруші өнеркәсіпте кәсіпорындарды қажет сапалы пайдалы қазбалардың барланған қорларының негізінде онтайлы орналастыру маңызды. Қорыта келгенде, өнеркәсіптің әр саласының өз резервтері және негізгі қорларды пайдалану тиімділігін арттыру бойынша шаралар және оларды жүзеге асырудың нақты жолдары бар.

Әдебиеттер

1. Маркс К., Энгельс Ф. – Соч. 2-е изд. – Т.23. – С. 191.
2. Үмбеталиев А.Д. Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік [Текст]: Оқулық / А.Д. Үмбеталиев. – Алматы: Экономика, 2009. – 462 б.
3. Рахметов Б.А. Кәсіпорын экономикасы [Электрондық ресурс]: Оқулық / Б.А. Рахметов, П.Т. Байнешева. – Шымкент: ОҚМУ, 2008.
4. Ерали А.Қ. Кәсіпорын экономикасы: Оқулық / А.Қ. Ерали, М.Ғ. Қабылбеков. ҚР білім және ғылым м-гі, Қ.И. Сәтбаев атын. ҚазҰТУ. – Алматы: ҚазҰТУ, 2004. – 273 б.
5. Оразалин К.Ж. Кәсіпорын экономикасы: Оқулық. – LEM (Лем), 2014.

Түйін

Негізгі қорлардың кәсіпорын қызметіндегі, оның тиімділігін арттырудағы ролі жоғары. Мақалада негізгі қорларды пайдалану тиімділігінің көрсеткіштері және оларды арттыру жолдары қарастырылады.

Резюме

Основные фонды играют большую роль в деятельности предприятия, в том числе и в повышении ее эффективности. В статье рассматриваются основные показатели эффективности использования основных средств, а также резервы их повышения.

Summary

Fixed assets play large role in activity of the enterprise, including in increase of its efficiency. In article the main indicators of efficiency of use of fixed assets, and also reserves of their increase are considered.

ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІКТІ АРТТЫРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

Әлемде инновациялық қызмет бәсекеге қабілетті және экономикалық өсуді қамтамасыз ететін ең маңызды фактор болып саналады. Өнеркәсібі дамыған елдерде инновациялық қызметтердің өсуі үшін ұлттық ғылыми-зерттеу жұмыстарына қолайлы жағдайлар жасалған, сонымен қатар технологияларды дамытуда, ғылыми және ғылыми-техникалық бағдарламаларды іске асыруда мемлекеттік және жеке ғылыми-зерттеу ұйымдары мен компаниялардың ынтымақтастық құрып, өсуіне үлкен мән берілген.

Жаңалық пен ғылымды, технологияны, техниканы өндіріспен тығыз байланыстыру мақсатында елімізде индустриалды-инновациялық даму бағыты көзделген. Қазақстан үлкен мүмкіндіктері бар ел ғана емес, сол мүмкіндіктерді нақты жүзеге асырып отырған алып мемлекетке айналуға. Мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігін көрсететін басты көрсеткіш – оның экономикасы болып табылады.

Экономиканың бәсекеге қабілетті болуының басты бағыты – индустриалды-инновациялық экономика құру және шикізаттық емес секторды дамыта отырып, инновациялық үдерістерге бет бұру. Ғылыми экономика құру – ең алдымен Қазақстан ғылымының әлеуетін арттыру. Бұл бағыт бойынша венчурлік қаржыландыру, зияткерлік меншікті қорғау, зерттеулер мен инновацияларды қолдау, сондай-ақ ғылыми әзірлемелерді коммерцияландыру жөніндегі заңнаманы жетілдіру қажет. Ғылымды қаржыландыру көлемін біртіндеп арттырып, оны дамыған елдердің көрсеткіштеріне жеткізу жөнінде нақты жоспар қажет [1].

Әлемдік экономиканың жаһандануы жағдайында отандық компаниялардың ел ішіндегі және шетелдегі тауарлар мен капитал нарықтарындағы бәсекеге қабілеттілігі өзекті мәселеге айналуға. Қазіргі таңда кез келген елдің экономикасының дамуы, халықтың рухани және материалдық игіліктерінің артуы, ең алдымен, сол елдің ғылымы мен білімінің, өндірістің инновациялық дамуына байланысты. Қазіргі кезеңде кәсіпкерлікті дамытудың әлсіз жақтары оны жетілдірудің нарықтық механизмдерінің инновациялық түрлерін одан ары жақсартуды қажет етіп отыр.

Еліміздегі кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі оның бәсекеге қабілеттілігінің стратегиялық маңызды факторларының бірі болып табылады.

Әлемдік нарықта күн өткен сайын бәсекелестік ұлғайып келе жатқаны ақиқат. Алпауыт компаниялар инновациялық саясатты жүргізуде жаңа инновациялық технологияларды зерттеу мен қолдану мәселесін күн тәртібіне қойды. Осы тұрғыдан алғанда елімізде де аталған бағыттарда көптеген жұмыстар атқарылуға. Атап айтатын болсақ, елдің инновациялық-индустриалдық дамуын қалыптастыру және экономиканың нақты, түпкі өнім өндіру секторын өркендету әрі әртараптандыру мақсатында «Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы», «Қазақстан Республикасының Ұлттық инновациялық жүйесінің қалыптасуы мен дамуының 2005-2015 жылдарға арналған бағдарламасы», ел экономикасының инновациялық белсенділігін көтеру мақсатында ҚР «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» Заңы қабылданды. Осылардың негізінде отандық инновациялық әзірлемелерді қолдау мен оны өндіріске ендіруге, сонымен бірге Қазақстан Республикасын болашағы зор шетелдік технологияларды трансферттеу алаңы ретінде дамытуға бағытталған инфрақұрылым жүйесін құру үрдісі жүзеге асырылуға.

Таяудағы онжылдықта тұрлаулы да теңдестірілген даму жедел әртараптандыру және ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру есебінен қамта-масыз етілетін болады. Еңбек өнімділігінің кешенді артуы аса маңызды міндет болып табылады [2].

Инновациялық саясаттың басты мақсаты – отандық өнімдердің бәсекеге қабілетті болуын қамтамасыз ету, осы арқылы еліміздің әл-ауқатын көтеру және қоғамның экономикалық дамуы

мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету. Сондықтан да жаһандық үдеріс туғызған инновациялық қызмет кез келген мемлекеттің даму тарихында ерекше орынға ие. Еліміздегі ішкі және сыртқы геосаяси және экономикалық жағдайдың тұрақтануы мен инновациялық қызметтің, ғылыми-техникалық саясаттың даму қарқыны да өзгеруде. Осы орайда жоғарыда айтылған Қазақстан Республикасының «Инновациялық қызмет туралы» қабылданған заңының саяси-әлеуметтік маңызы өте зор, себебі әрбір елдің экономикасы мен интеллектуалдық әлеуеті жоғары деңгейде көрінуінде ғылым мен техника басты өзек болуы тиіс. Еліміздің басты бағыттарындағы негізгі ядро болып отырған инновациялық қызметті қабылдау мен оны енгізу – бүгінгі тәуелсіз Қазақстанның кезек күттірмейтін өзекті мәселелерінің бірі [3].

Инновациялық қызмет – жаңа идеяларды, ғылыми білімдерді, технологиялар мен өнім түрлерін жасауға және өндірістің түрлі салалары мен қоғамды басқару саласына енгізуге бағытталған қызмет, оның нәтижелері экономикалық өсу және бәсекеге қабілеттілік үшін пайдаланылады. Мемлекеттік инновациялық қызметтің стратегиялық мақсатының өзі өндірістің барлық саласында жаңа ғылыми жетістіктердің енгізілуі болып табылады. Оның жетістіктері экономикалық өркендеу мен бәсекеге қабілеттілікке пайдаланылады. Инновациялық қызметті жетілдірудің ең оңтайлы тәсілі – ғылым мен техника, өндіріс бірлестігінің ұштастырылуында. Қазақстандық кәсіпорындардағы инновациялық белсенділікті арттырудағы олардың артықшылықтары деп келесілерді атап өтуге болады: республикада мол табиғи ресурстардың болуы; университеттер, академиялық институттар мен басқа да ғылыми мекемелердің дамыған желісі; инновация саласындағы белсенді мемлекеттік қолдау саясаты; шикізат ресурстарына қолы жетімсіз бизнес-элитаның күшеюі. Ал кемшіліктері ретінде: әлсіз инновациялық тәуекел-менеджменттегі, маркетингтегі жоғары тәуекел деңгейі; инновациялық қызметпен айналысатын мамандардың төмен үлес салмағы; шағын венчурлық бизнестің дамымағандығы; отандық өндірушілердің төмен инновациялық қабылдағыштығы; отандық ғылыми жасаулардың төмен бәсекеге қабілеттілігі мен шетелдік ескі технологиялар мен жабдықтарды сатып алуы; шектеулі қаржылық және материалдық мүмкіндіктер. Инновациялық белсенділікті арттырудағы мүмкіндіктер: өңдеуші сала кәсіпорындарының жоғары ғылыми сыйымдылықпен дамуы; университеттер айналасында «инновациялық белдеулерді» қалыптастыру; жергілікті кәсіпкерлердің іскерлік белсенділігін ынталандыру; жоғары технологиялық салаларға қаржылық және менеджерлік ресурстардың ағымы мен қызығушылығының жоғарылауы. Инновациялық белсенділікті арттыруға кедергі келтіретін қауіптер: кәсіпорынның сапалы инновациялық дамуының «тоқтауы»; инновациялық үдерісті тиімсіз ұйымдастыру; жаңа идеялардың, технологиялардың шетелге «кетуі» және қазақстандық ғалымдардың шетел мемлекеттері үшін интеллектуалды донорларға айналуы; жаһандану жағдайында ел экономикасы салаларының бәсекеге қабілеттілік мәселелерінің тереңдеуі. Бүкіл әлемде инновациялық даму кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілікті тұрақты түрде ұстап тұру мен жоғарылату қажеттілігімен байланысты.

Сонымен бірге инновацияларды қолдану кәсіпорындарға нарықта тиімді бәсекеге түсуге, жаңа тұтынушыларды тартуға, қаржылық нәтижелерді жақсартуға мүмкіндік береді. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілік деңгейі едәуір көлемде кәсіпорынның технологиялық деңгейіне тәуелді. Елімізде жүргізіліп отырған инновациялық саясатта тең бәсекелестік жағдайларды және салауатты бәсекелестік ортаны қалыптастыруды қамтамасыз ету, сондай-ақ индустриалды саясаттың бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастыруға бағытталуы қағидалары жүзеге асырылады. Қазақстан Республикасының мемлекеттік инновациялық саясаттың ең басты қағидалары ғылыми және ғылыми-техникалық шығармашылық еркіндігі, интеллектуалдық меншікті құқықтық қорғау; ғылыми, ғылыми-техникалық іс-әрекет пен білім берудің интеграциясы, ғылым мен техника салаларындағы бәсекені қолдау, ресурстарды ғылыми дамудың басты бағыттарына шоғырландыру; ғылыми, ғылыми-техникалық және инновациялық іс-әрекеттегі іскерлік белсенділікті ынталандыру, халықаралық қызметтесуді дамыту болып табылады. Қазақстанның алдында әлемнің бәсекеге барынша қабілетті 30 елінің санына кірудің маңызды міндеті тұр. Осы міндетті іске асырудың табысы отандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілетін арттыруға, экспорттық әлеуетін толық ашуға және елдің географиялық орналасуын барынша тиімді пайдалануға тікелей байланысты. Дүниежүзілік экономикалық форуммен жарияланған 2011-2012 жылдардағы бәсекеге қабілеттілігі туралы

Ғаламдық есеп бойынша Қазақстан 72-орында болған. Бұл ретте мемлекеттің экономикасы озық мемлекеттердегідей шапшаң өсуі мүмкін, бірақ осы сәтте инновациялар экономикамыздың ең әлсіз түйіні болып табылады. Экспорттың шикізаттық бағыты Қазақстанның экономикалық мүдделеріне үйлеспейді. Бұл ұлттық экономиканың сыртқы факторлардан тәуелділіктің жоғары дәрежесін алдын ала анықтайды, атап айтқанда – дүниежүзілік шикізат, әсіресе көмірсутегі нарықтарының конъюнктурасы динамикасынан құрылған. Мемлекеттегі ең маңызды мәселелердің бірі экономикалық өсудің экспорттық-шикізаттық үлгіден инновациялық үлгіге көшудің қажеттілігі, ал бұл жағдайды өзгерту адекваттық шараларды жедел түрде қабылдауды талап етеді. Мәселені шешу инновацияға бағдарланған экономикалық жүйелерді қалыптастыру шеңберінде ғана мүмкін. Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасының мақсаты – ғылыми-техникалық әлеуетті 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 [4].

Инновациялық даму жолын таңдау себептерінің негізгілері: әлемдегі өнеркәсіптің технологиялық жолмен қарқынды дамуы, әлемді жаһандану үдерісінің орын алуы, еліміздің ДСҰ-на кіру мақсатына байланысты өнеркәсіпті бәсекелестікке дайындау қажеттілігі және бәсекеге қабілетті отыз елдің қатарына қосылудағы мақсатқа жету болып отыр. Қазіргі уақытта елімізде Қазақстан Республикасының 2015-2019 жылдарға арналған индустриалды-инновациялық дамуының тұжырымдамасы жасалды. Қазақстанның әлемдік дамыған отыз елдің қатарына енуі инновациялық идеяларға сүйене отырып жоспарланған. Индустриялық саясаттың инновациялық сегменті басым секторлардағы өндіріс тиімділігін арттыру және елдегі инновациялық белсенділікті арттыру жөніндегі шаралар кешенінен тұратын болады және еңбек өнімділігін арттыруды ынталандыру, технологиялар трансферті, технологиялық және басқару құзыреттерін арттыру, неғұрлым перспективалық инновациялық идеялар мен жобаларды іздену және қолдау, енгізу және ілгерілету арқылы іске асырылатын болады [5].

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол». – Астана. – 11 қараша 2014 жыл.
2. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. «Жаңа онжылдық – Жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері». – Астана, 2010.
3. Индустриалды-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы, Қазақстан Республикасының Заңы. Астана. – 9 қаңтар 2012 жыл. – № 534-IV
4. «Қазақстан Республикасының 2003-2015 жылдарда индустриалды-инновациялық даму стратегиясы туралы» ҚР Президентінің Жарлығы. Астана. – 17 мамыр 2003 жыл. – № 1096.
5. Қазақстан Республикасын индустриалды-инновациялық дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. – Астана. – 31 желтоқсан 2013 жыл. – №1497.

Түйін

Мақалада жаңалық пен ғылымды, технологияны, техниканы өндіріспен тығыз байланыстыру мақсатында елімізде индустриалды-инновациялық даму бағытын нақтылап көзделді.

Резюме

В этой статье мы сосредоточили внимание на направлении промышленного и инновационного развития в стране, чтобы связаться с инновациями и наукой, техниками и технологиями.

Summary

In this article, we focused on the direction of industrial and innovative development in the country to connect with innovation and science, technology and technology.



РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ, ЗАНЯТЫХ НА ТЯЖЕЛЫХ РАБОТАХ, В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Исторически вопросам обеспечения безопасных условий труда в социальной политике Российской Федерации и Республики Беларусь уделялось большое внимание.

Сформировано и совершенствуется законодательство, с учетом международного опыта, внедряются новые подходы к регулированию охраны труда.

В настоящее время в Российской Федерации осуществляется существенное реформирование данной системы социально-трудовых отношений.

Анализ действующего в России законодательства, теории и практики регулирования труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и опасными условиями труда свидетельствует о следующем.

Стратегической целью государственной политики РФ в области охраны труда (Трудовой Кодекс, Федеральный закон «О специальной оценке условий труда» и др.) является улучшение условий труда работников и, как следствие, снижение уровня производственного травматизма и профессиональной заболеваемости [1].

Для достижения этой цели в перспективе до 2018 года будут решаться следующие задачи:

- обеспечение получения работниками объективной информации о состоянии условий труда на их рабочих местах;
- создание механизмов и инструментов улучшения условий труда работников.;
- обеспечение компенсации вредных (опасных) условий труда конкретному работнику на конкретном рабочем месте.

Для решения первой задачи разработан и внедряется механизм оценки условий труда [2,3]. Целью законодательного регулирования является формирование института независимой компетентной оценки условий труда, включая порядок проведения специальной оценки условий труда, требования к организациям и экспертам, осуществляющим специальную оценку условий труда и механизмы подтверждения соответствия этим требованиям, а также обеспечение ответственности указанных организаций за результаты специальной оценки условий труда.

Предполагается, что в период до 2018 года специальная оценка условий труда будет проведена не менее чем на 13,1 млн рабочих мест.

В целях контроля за эффективностью принимаемых мер государственного регулирования Минтрудом России предполагается организовать регулярный мониторинг проведения специальной оценки условий труда на базе Федеральной государственной информационной системы учета результатов специальной оценки условий труда [4].

В решении второй задачи предусматривается:

- снижение финансовой нагрузки на работодателей. Для этого вводятся декларирование условий труда для предприятий малого и среднего бизнеса; по результатам специальной оценки условий труда, в зависимости от классов условий труда на рабочих местах устанавливаются дифференцированные страховые тарифы [5];
- снятие административных барьеров при проведении работодателем мероприятий по охране труда;
- повышение ответственности работодателей за несоблюдение законодательства об охране труда;
- принятие и реализация во всех субъектах Российской Федерации региональных целевых программ улучшения условий и охраны труда [6].

Для решения третьей задачи принимаются меры по совершенствованию механизма предоставления гарантий и компенсаций работникам, занятым в особых условиях производства. Начиная с

2014 г. право предоставления гарантий и компенсаций работникам, занятым на работах с вредными и (или) опасными условиями труда осуществляется на основе специальной оценки условий труда («О специальной оценке условий труда» №426-ФЗ от 28.12.2013 г.).

Размеры, порядок и условия предоставления гарантий и компенсаций работникам, определяются в порядке, предусмотренном ст. 92, 117, 147 ТК РФ.

Дополнительный оплачиваемый трудовой отпуск согласно ч. 1 ст. 117 ТК РФ предоставляется работникам, занятым на рабочих местах, отнесенных, по результатам специальной оценки труда (СОУТ), к вредным условиям труда 3.2, 3.3 или 3.4 степени, либо опасным условиям труда [7].

Минимальная продолжительность ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска устанавливается трудовым договором с учетом результатов СОУТ и составляет 7 календарных дней. Часть дополнительного оплачиваемого отпуска, превышающая минимальную продолжительность данного отпуска, может быть заменена денежной компенсацией.

Законодательством РФ предусматривается также сокращенная продолжительность рабочего времени. Она устанавливается только для тех работников, которые заняты на рабочих местах, отнесенных к вредным условиям труда 3.3 или 3.4 класса или опасным условиям труда, и составляет 36 часов в неделю.

При этом допускается возможность выплаты денежной компенсации за работу в пределах общеустановленной 40-часовой рабочей недели (ст. 92 ТК РФ), в порядке, размерах и на условиях, которые установлены отраслевыми (межотраслевыми) соглашениями, коллективными договорами [8].

При этом, максимально допустимая продолжительность ежедневной работы (смены), не может превышать при 36-часовой рабочей неделе – 8 часов и при 30-часовой рабочей неделе – 6 часов.

Повышенный размер оплаты труда. В соответствии с «Типовым положением об оценке условий труда на рабочих местах и порядке применения отраслевых перечней работ, на которых могут устанавливаться доплаты рабочим за условия труда» (Постановление Госкомтруда СССР и Секретариата ВЦПС от 03.10.1986 №387/22-78) за работу в тяжелых и опасных для здоровья условиях устанавливались доплаты за вредность.

Согласно ст. 147 ТК РФ размеры доплат устанавливаются на тяжелых работах и на работах с вредными условиями труда от 4 до 12% к тарифной ставке (окладу), на работах с особо тяжелыми и работах с особо вредными условиями труда – от 16 до 24% тарифной ставки (оклада). Одновременно определено, что минимальные размеры повышения оплаты труда работников, занятых во вредных и (или) опасных условиях труда составляют 4% от тарифной ставки.

Конкретная величина доплаты определяется работодателем по результатам оценки условий труда, с учетом мнения представительного органа работников, и утверждается локальным актом либо коллективным договором, трудовым договором.

С переходом к специальной оценке условий труда старая «списочная» модель установления компенсаций за работу во вредных и (или) опасных условиях труда окончательно заменяется рыночным механизмом защиты здоровья работника на основе оценки реальных профессиональных рисков на конкретных рабочих местах и определения класса условий труда.

С 1 января 2015 года, согласно Федеральному Закону Российской Федерации № 400-ФЗ «О страховых пенсиях», определен порядок назначения государственной досрочной трудовой пенсии.

Они назначаются основному контингенту получателей пенсионных льгот по Спискам №1 и №2 производств, работ, профессий, должностей и показателей, дающих право на льготное пенсионное обеспечение (постановлением Правительства РФ от 16.07.2014г. №665). По существу, они совпадают с перечнем 1991 года (постановлением Кабинета министров СССР от 26.01.1991 №10).

Пенсии назначаются:

- мужчинам – по достижении 50 летнего возраста проработавшим не менее 10 лет на подземных работах, на работах с вредными условиями труда и в горячих цехах со страховым стажем не менее 20 лет;
- женщинам – по достижении 45 летнего возраста, проработавшим не менее 7 лет 6 месяцев на подземных работах, на работах с вредными условиями труда и в горячих цехах, при условии наличия страхового стажа не менее 15 лет.

В том случае, если указанные лица проработали на перечисленных работах не менее половины установленного выше срока и имеют требуемую продолжительность страхового стажа, страховая пенсия назначается с уменьшением возраста на один год за каждый полный год такой работ.

- мужчинам по достижении возраста 55 лет и женщинам по достижении возраста 50 лет, если они проработали на работах с тяжелыми условиями труда соответственно не менее 12 лет 6 месяцев и 10 лет и имеют страховой стаж, соответственно, не менее 25 лет и 20 лет. В случае если указанные лица проработали на перечисленных работах не менее половины установленного срока и имеют требуемую продолжительность страхового стажа, страховая пенсия им назначается с уменьшением возраста, на один год за каждые 2 года и 6 месяцев такой работы мужчинам и за каждые 2 года такой работы женщинам.

Трудовое законодательство Республики Беларусь также предусматривает положения по охране труда работников, занятых на работах с тяжелыми, вредными и опасными условиями труда.

В соответствии с Трудовым кодексом Республики Беларусь [9] работник, занятый на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, имеет право на дополнительный оплачиваемый отпуск, сокращенную продолжительность рабочего времени, повышенный размер оплаты труда, досрочную трудовую пенсию, профессиональные пенсии, бесплатную выдачу молока или лечебно-профилактического питания.

Предоставление вышеперечисленных гарантий осуществляется по установленному Министерством труда и социальной защиты РБ (Постановление от 07.07.2014 №57) списку производств, цехов, профессий и должностей с вредными и (или) опасными условиями труда, работа в которых дает право на сокращенную продолжительность рабочего времени [10].

Сокращенная продолжительность рабочего времени – не более 35 часов в неделю устанавливается работникам, профессии, должности которых предусмотрены списком (Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 10 декабря 2007 г. №170 «О сокращенной продолжительности рабочего времени за работу с вредными и (или) опасными условиями труда»). Общая продолжительность рабочего времени при включении в него времени доставки работников к месту работы под землю и обратно на ее поверхность не может превышать 37 часов 45 минут в неделю.

Размеры доплат за работу с вредными и (или) опасными условиями труда, также зависит от класса и степени вредности условий труда, установленных аттестацией. При условии занятости выполнением этих работ не менее 80% ежедневной продолжительности работы (смены) (Постановление Совета Министров РБ от 14.06.2014 №575 «О некоторых вопросах предоставления компенсаций по условиям труда») предусматривается:

- класс условий труда 3.1 – в размере 0,1% тарифной ставки первого разряда или фиксированной денежной величины, определенной нанимателем, за 1 час работы;
- 2-я степень вредности (класс 3.2) – 0,14%;
- 3-я степень вредности (класс 3.3) – 0,2%;
- 4-я степень вредности (класс 3.4) – 0,25%.

Работникам, которым в соответствии с актами законодательства установлена повышенная оплата труда за особый характер работ, доплата за работу в этих условиях по результатам аттестации не устанавливается.

Бесплатное предоставление лечебно-профилактического питания исключает дополнительную бесплатную выдачу молока или других равноценных пищевых продуктов [11].

Профессиональные пенсии. С 1 января 2009 года в РБ действует профессиональное пенсионное страхование (далее – ППС), которое введено Законом РБ «О профессиональном пенсионном страховании» №322-З от 5 января 2008 года. Этот вид страхования введен взамен системы досрочных пенсий за работу в особых условиях труда и за выслугу лет, установленных Законом РБ «О пенсионном обеспечении».

Система ППС основана на принципе предварительного накопления средств на выплату профессиональных пенсий [12].

ППС охватывает лиц, занятых на работах, предусмотренных Списками №1 и 2, утвержденных

постановлением Совета Министров РБ от 25 мая 2005 года №536, а также Перечнем работ, профессий, должностей работников, утвержденных постановлением Совета Министров РБ от 9 октября 2008 года №1490.

Взносы в пределах от 1,5 до 4,8% в зависимости от категории работников, определен согласно утвержденным Указом Президента РБ от 10.01.2009 №23 «О тарифных взносах на профессиональное пенсионное страхование».

Таблица. Продолжительность дополнительного отпуска за работу с вредными и (или) опасными условиями труда

Гигиеническая классификация условий труда	Классы условий труда						
	1-й класс – оптималь. условия труда	2-й класс – допуст. условия труда	3-й класс – вредные условия труда				4-й класс – опасные условия труда
			1-я степень 3.1	2-я степень 3.2	3-я степень 3.3	4-я степень (3.4)	
Продолжительность дополнитель. отпуска за работу с вредными и (или) опасными условиями труда в календарных днях	0	0	4	7	14	21	28
Размеры доплат			0,1% тарифной ставки 1-го разряда	0,14% тарифной ставки 1-го разряда	0,2% тарифной ставки 1-го разряда	0,25% тарифной ставки 1-го разряда	0,31% тарифной ставки 1-го разряда

Таким образом, проведенный анализ приводит к следующим выводам:

- в Российской Федерации и Республике Беларусь вопросы охраны труда работников, занятых в тяжелых и вредных условиях производства, относятся к приоритетным направлениям социально-трудовой политики;
- в настоящее время в указанных странах в целях улучшения условий производства и сохранения здоровья работников проводится реформирование системы управления и осуществляется переход к международным стандартам;
- идеологией реформирования является приоритет предупреждения производственного травматизма и профессиональных заболеваний и стимулирование работодателей к инвестированию в улучшение условий труда;
- в этом плане особое значение приобретают вопросы оценки состояния рабочих мест и производственных рисков;
- однако на практике до сих пор преобладают компенсаторные механизмы;
- вместе с тем, и это необходимо отметить особо, изменен механизм предоставления гарантий: и в России, и в Беларуси они предоставляются на основании результатов специальной оценки условий труда (РФ) и аттестации рабочих мест (РБ), в зависимости от установленного класса вредности или опасности условий труда.

Литература

1. Трудовой кодекс Российской Федерации – Федеральный закон №197 от 30.12.2001.
2. Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. №426-ФЗ «О специальной оценке условий труда».
3. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 24 января 2014 года №33н. Методика проведения специальной оценки условий труда.
4. Основные направления деятельности Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации на 2015-2017 годы. С Сайта: Министерства труда и социальной защиты населения РФ: <http://www.rosmintrud.ru/ministry/about/reports/2>

5. Законопроект о страховых тарифах на обязательное соцстрахование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний на 2016 год. С Сайта: Министерства труда и социальной защиты населения РФ: <http://www.rosmintrud.ru/social/insurance/49>.

6. Типовая государственная программа субъекта Российской Федерации (подпрограмма государственной программы) по улучшению условий и охраны труда на 2015-2017 годы. С сайта: <https://www.google.kz>.

7. Методические рекомендации по разработке системы оплаты труда работников организаций частной формы собственности // Труд в Казахстане. – 2014. – №2 (182). – С. 14-27.

8. Сокращенная продолжительность рабочего времени //Комментарий к Трудовому кодексу РФ.С сайта: <http://www.secreti.info/tk97.html>.

9. Трудовой кодекс Республики Беларусь от 26 июля 1999 года, №296-З. [Электронный ресурс]. ИС ПАРАГРАФ: <http://online.zakon.kz>.

10. О предоставлении дополнительного отпуска за работу с вредными и (или) опасными условиями труда. [Электронный ресурс]. Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь: <http://mintrud.gov.by/ru/o-predostavlenii-dopolnitelnogo-otpuska-za-rabotu-s-vrednymi-i-%28ili%29-opasnymi-usloviyami-truda>

11. Павловский А.В. Работаешь во вредных условиях – получи лечебно-профилактическое питание. – Минск: ЮРИСТ, 2014. – 42 с.

12. Гуцко П.А. Профессиональные пенсии в Республике Беларусь // Молодежный сборник научных статей «Научные стремления». – №1. – С.11-13.

Резюме

Представлен систематизированный обзорный анализ международного опыта по регулированию труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и опасными условиями труда. В РФ и РБ используется аналогичные виды гарантий и списочный подход при их предоставлении, также, как и РК. Однако, законодательском этих стран уже проводится реформирование системы управления производственными рисками и осуществляется переход к международным стандартам.

Түйін

Ауыр жұмыстарда, зиянды және қауіпті еңбек жағдайында жұмыс істейтін қызметкерлердің еңбегін реттеу бойынша халықаралық тәжірибені жүйелі түрде талдау жасалды. Ресейде де, Беларусь Республикасында да кепілдіктерді беру ҚР-на Тізім сәйкесіне бойынша беріледі. Алайда, бұл елдердің заңнамасы өндіріс тәуекелдерін басқару жүйесін реформалау және халықаралық стандарттарға көшу болып табылады.

Summary

A systematic overview analysis of international experience on the regulation of labor of workers engaged in heavy work, work with harmful and dangerous working conditions is presented. In Russia and the Republic of Belarus, similar types of guarantees and a list approach are used when providing them, as well as the RK. However, the legislature of these countries is already reforming the production risk management system and moving to international standards.



ӘОЖ 504.04

Мусжанова А.Н., «Экономика» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Укубасова Г.С., э.ғ.к., PhD профессор

ҚазЭҚХСУ

ҚОРШАҒАН ОРТАНЫ ҚОРҒАУДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК – ЭКОНОМИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

ҚР Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру – мемлекеттік саясаттың ең басты мақсаты» деп аталатын Қазақстан халқына Жолдауында: «... қоғамдық өмірдің барлық салаларындағы ілгерілеу серпіні – біздің экономикамыздың өркендеуінің, сындарлы әлеуметтік саясатымыздың және тұрақты саяси жүйеміздің тиімділігінің айқын айғағы» – деп

айтылғандай, мемлекетте өткізілген саясаттың нәтижесінде республикамыздың аймақтары әлеуметтік-экономикалық дамуда ілгерілей бастады [1].

Еліміздің әр аймағы шаруашылық кешенде белгілі бір орын алып, бұған қоса басқа региондармен бүтіндей экономикалық бірлік құрайды. Сонымен қатар әр аймақтың экономикалық даму деңгейі, өзіндік табиғи ресурстары, оларды орналастыру ерекшеліктері, өзіндік шаруашылық құрылымдары бар. Осыған байланысты аймақтық саясат қалыптастырылады да орындалады. Регионалды саясатты жүзеге асыруда мемлекеттік басқару ерекше рөлді атқарады. Бүкіл елдерде мемлекеттік басқару тиімділігін көтеру міндеті үлкен мәнге ие болуда. Бірақ та күллі әлем қолдану үшін ыңғайлы болып саналатын әмбебап үлгі жоқ, әрбір мемлекет тарихи дамуындағы белгілі бір кезеңінде өз ұлттық ерекшеліктеріне сай болатын оңтайлы үлгіні жасақтауы керек. Соның барлығы еліміздің және шет мемлекеттердің даму тәжірибелерін тереңірек талдау, ой елегінен өткізу міндеттерін жүктейді. Сондықтан да астанамыздан бастау қажет деген түйінге келеміз.

Астана – Республикамыздың іскери, саяси және мәдени орталығы, халықаралық конференциялар, симпозиумдер, саммиттер, семинарларды, адамзатты дамыту мәселелерінің ауқымды спектрі бойынша тренингтерді өткізу орталығы. Астана қаласы құрылған кезеңінен бері аймақтың экономикасы күрт өсті. Орталықтың дамуын сипаттайтын әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштері экономиканың белгілі бір секторының қарқынды өсуінің, астананың экономикасына инвестициялар ағымын ұлғайту және әлеуметтік даму көрсеткіштерінің жақсарғандығының қалыптасқан тенденциясын көрсетеді. Қала экономикасының негізі – көлік, сауда, байланыс және құрылыс салалары. Інеркәсіп өндірісі негізінен құрылыс заттарын, азық-түлік, сусын өнімдерін шығару мен машина жасау ісі төңірегінде шоғырландырылған.

Аймақтық саясат мақсаты – маңызды инвестициялық жобаларды жүзеге асыру арқылы региондардың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейлері арасындағы айырмашылықты азайту. Инвестициялық жобаларды жүзеге асыру инфрақұрылымды, шаруашылық іс-әрекетті жақсартады. Бұл өз кезегінде халықтың өмір сүру деңгейін көтереді.

Аймақтық саясаттың негізгі қағидаттары:

- республикалық мүдделерді аймақтық мүдделерден, әлеуеттілердің ағымдағылардан басымдығы;
- территориялық орналасуына байланысты аймақтардың табиғи байлықтарын тиімді қолдану;
- артта қалған аймақтарды іріктеп, олардың экономикасын сол жерде кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау механизмдерін құрып, шаруашылық жүргізуші субъектілерді ынталандыру арқылы көтеру;
- мемлекет үшін стратегиялық маңызы бар аймақтарды дамыту басымдығы.

Аймақ дамуын мемлекеттік реттеудің негізгі мақсаты – аймақтардың тұрақты экономикалық өсуіне мүмкіндіктер жасау негізінде бүкіл мемлекет экономикасының өркендеуіне жол ашу болып табылады. Көздеген мақсатқа жету – мемлекеттік және аймақтық мүдделердің бірлігін, олардың ұштастырылуын көздейді.

Аймақтық басқаруға қойылатын негізгі міндеттері:

- Қазақстан мен ТМД елдерінде кәсіпорындардың дамуы мен жұмыс істеуінде қорықтық қатынастар мен тауар – ақша, жоспардың арақатынасы;
- өзін-өзі басқару механизміндегі экономикалық және ұйымдастырушылық – әкімшілік әдістері мен экономикалық арақатынасы;
- аймақтық басқару үдерісіндегі орталықтанған және орталықтан-дырылмаған басқару шешімдерінің арақатынасы.

Басқарудың экономикалық механизмінің маңызды элементіне ақша айналымын үздіксіз нығайту кезінде жоспарды қаржымен қамтамасыз ету жатады. Сондықтан жергілікті шаруашылықтың аймақтық жүйенің дамуы мен қызмет жасауына кешенді әлеуметтік-экономикалық дамуға қызмет ететін механизм қажет, ол механизм мыналарды қарастыруға қажет:

- аймақтық экономикалық мүмкіндігінің материалдық өндірістік саласының тиімді қызмет етуіне байланысты болуы;
- аймақтық жүйенің барлық тармақтарының тепе – тең болуы;
- аймақтық әлеуметтік-экономикалық дамуының кешенді жоспарын қаржылай және материалды-техникалық қамтамасыз ету;

- әлеуметтік саланың дамуының нәтижелілігі мен аймақтың шаруашылық қызметінің тиімділігін есепке ала отырып бюджеттік жоспарлауды қайта құру;
- әрбір өндірушінің жағдайының жақсаруы әлеуметтік мәселелерді шешуге байланысты болады.

Аймақтық басқарудың түрлі әдістері регионның өндірісітік және өндірістік емес сфералар жиынтығы мен кәсіпорындар, ұйымдарға шаруашылық әрекеттің пайда болуын қамтамасыз етуі тиіс.

Соның ішінде:

- республикалық стратегиялық тұжырымдардың әлеуметтік-экономикалық даму жағдайына біртұтас мақсатты бағыттанушылық;
- жергілікті өзін-өзі басқару органдарының саяси және әкімшілік қызметтерінің біртұтастығын сақтау;
- әлеуметтік-экономикалық, құрылыс-инвестициялық және табиғатты қорғау саясатының жылдық жоспарын жан-жақты және біртұтас мамандануын қадағалау;
- аймақтық басқару мен жоспарлаудың тікелей және керсінше иерархиялық жүйе бөліміне біртұтас бюджеттік және қаржы – несиелік негізіне территориялық әкімшілік білім беру.

Аймақтық басқару мүшелерінің экономикалық компетенциясын кеңейту барлық сұрақ территорияның әлеуметтік-экономикалық дамуымен байланысты болса, аймақтық органдар кәсіпорын коллективімен бірлесе отырып шешімін табуы қажет, өйткені жергілікті әкімшілік құқығы нақты экономикалық мүмкіндіктермен сәйкестенуі керек [2].

Аймақтық саясат жүргізу кезінде мемлекет экономикалық мақсаттар мен міндеттерді іске асырып, халық өмірін әлеуметтік және экологиялық стандарттармен қамтамасыз етеді.

Аймақтық экономикалық сәйкессіздіктерді жұмсарту, ал бірқатар жағдайларда аймақтық экономикалық тепе-теңдікке қол жеткізу бүкіл әлемге тән қасиет. Осы мақсаттарды жүзеге асыру механизмдері мыналарды қамтиды:

- мемлекеттің қаржылай көмегі;
- жергілікті қаражат бөлу және соның ішіндегі жеке капитал (инвесторларға түрлі жеңілдіктер беру, төлемдердің мерзімін ұзарту);
- заңнамалық іс-шаралар;
- қаржылық шектеулер;
- айыппұл санкциялары және т.б [3].

Сонымен, қоршаған ортаны қорғау мен адам тіршілік етуі үшін қолайлы жағдайларды жасау – демократиялық елдің басты мақсаты. Осыған байланысты мемлекет өз органдарын кешенді экономикалық, техникалық, ұйымдастырушылық және құқықтық шараларды жүзеге асыруға міндеттейді.

Қорыта келе, берілген аймақты (Астана қаласы) экономикалық, экологиялық және әлеуметтік жағынан дамыту арқасында бүкіл мемлекетке жағымды әсер тигізе аламыз. Қоғам мен қошаған орта қарым-қатынасында тепе-теңдікті іздеу мәселесі үнемі ауқымды тақырып рөліне ие.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан басты бағыты» деп аталатын Қазақстан халқына Жолдауы. – Астана, 27 қаңтар 2012 ж.
2. Смағұлова Г.С. Аймақтық экономиканы басқару мәселелері: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2005.
3. Бюжеева Б.З. Аймақтануға кіріспе. – Алматы: Қазақ университеті, 2008.

Түйін

Еліміздің әр аймағы шаруашылық кешенде белгілі бір орын алып, бұған қоса басқа региондармен бүтіндей экономикалық бірлік құрайды. Сонымен қатар әр аймақтың экономикалық даму деңгейі, өзіндік табиғи ресурстары, оларды орналастыру ерекшеліктері, өзіндік шаруашылық құрылымдары бар. Осыған байланысты аймақтық саясат қалыптастырылады да орындалады. Регионалды саясатты жүзеге асыруда мемлекеттік басқару ерекше рөлді атқарады. Бүкіл елдерде мемлекеттік басқару тиімділігін көтеру міндеті үлкен мәнге ие болуда. Бірақ та күллі әлем қолдану үшін ыңғайлы болып саналатын әмбебап үлгі жоқ, әрбір мемлекет тарихи дамуындағы белгілі бір кезеңінде өз ұлттық ерекшеліктеріне сай болатын оңтайлы үлгіні жасақтауы керек.

Резюме

В данной статье рассматриваются социально-экономические аспекты охраны окружающей среды экологическое состояние и в целом экологизация социально-экономических отношений в городе Астана. Используя природные богатства и по разному влияя на окружающую среду, человек всю жизнь тесно связан с ней. Социум в современном развитии эколого-экономических систем и структур часто сталкивается с проблемами обеспечения экологической безопасности. Поэтому для процветания социально-экономических структур необходимо развивать регионы нашей страны. В этой статье рассматриваются такие вопросы как: цели региональной политики, основные принципы региональной политики, основные поставленные задачи региональному правлению, смягчение региональных экономических расхождений и т.п.

Summary

This article discusses the socio-economic aspects of environment. People are closely related to environment by using natural resources and affecting in different ways to it. In the modern development of ecological-economic systems and structure, society is often confronted with problems of environmental security. For making progress in socio-economic structure we need to growth regions of our country. Here will be considered the environmental status and the overall greening of socio- economic relations in Astana. In this article will be considered this questions: regional policy's goals, main principle of regional policy, main tasks assigned to the regional management, mitigation of regional economic discrepancies etc.



УДК 338.1

Муталлапова Ж.Т., магистрант специальности «Экономика»

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

КазУЭФМТ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Актуальность темы исследования. Глубокие системные изменения переходных экономик, происходящие в течение достаточно исторически длительного промежутка времени создают ситуацию институциональной трансформации, представляющую собой сложную эволюцию различных институтов, как рыночных, так и нерыночных – традиций, обычаев, морали, религии, некоммерческих организаций, общественных движений. Институциональное строительство, то есть создание новых организаций, правил, норм, экономических субъектов осложнено многими объективными причинами: экономическими и социальными экспериментами, имевшими место во времена плановой экономики; сложностями реформирования, обусловленными отсутствием определенной социально-экономической и гуманистической стратегии; кризисом мировоззренческих установок, связанным с отставанием изменения ментальности от реформирования формальных правил; одновременным функционированием старых не адаптированных к рынку элементов институциональной структуры экономики, и новых, адекватных рыночным отношениям. Эффективная институциональная структура экономики создает условия для экономического роста и подъема благосостояния общества. Для успешной трансформации экономической системы ключевую важность имеет исследование сущности, принципов, методологии институциональных преобразований, выявление тенденций, противоречий и факторов, влияющих на формирование институциональной среды. Поставленные проблемы не всегда возможно проанализировать с позиций неоклассической теории, поскольку ее методологическая и категориальная база не дает возможности адекватного анализа и объяснения экономических явлений в динамике. А, так называемые, «неэкономические» факторы вообще неоклассиками игнорируются, хотя именно они в большинстве своем обуславливают характер экономических отношений. Необходима особая методология исследования экономических процессов транзитивной экономики и новые аналитические инструменты познания реальности, которые

разработаны в теории институционализма. Таким образом нерешенность проблем институциональных преобразований транзитивной экономики и необходимость уточнения методологических подходов к исследованию институционализации процессов и субъектов экономической деятельности в переходный период определяют актуальность темы в рамках экономической теории. Степень научной изученности проблемы. В последнее десятилетие интерес к институциональной теории и в особенности к ее неинституциональному направлению возрос. Это связано со стремлением рассмотреть современные экономические (и не только экономические) процессы комплексно и всесторонне. Институционализм сегодня объединяет в своих рядах многих крупных экономистов, в том числе лауреатов Нобелевской премии последних лет. Проблемы институционального аспекта рыночной трансформации довольно интенсивно обсуждаются как в кругу западных ученых, так и среди постсоветских экономистов, из которых можно назвать Д. Норта, К. Поланьи, Дж. Стиглица, Р. Коуза, Б. Шаванса, А. Оуслонда, А. Бузгалина, М. Дерябина, О. Бессонова, Ольсевич Ю. Представители современного институционализма, или неинституционализма, – это известные американские ученые Д.Белл, Л. Клейн, О. Тоффлер, У. Льюис, В. Репке, шведский экономист Г. Мюрдаль, французские экономисты Ф. Перу и Р. Буайе и др. С началом либерализации экономической политики в 1990-х годах в нашей стране стали популярны исследования многих западных экономистов, положивших начало новой экономической теории прав собственности в рамках неинституционального направления экономической теории, таких как А.А. Алчиан, Х. Демсец, В. Ойкен, А.С. Шлейфер и др. Такая тенденция не обошла стороной и Россию. Круг современных отечественных работ, затрагивающих вопросы институциональной теории, уже достаточно широк. Существуют исследования посвященные вопросам формирования институтов (Шастико А.), причин и сущности институциональных изменений (Нестеренко А., Левита Р.Я.). Проблемы реформирования экономики России, развития многообразных форм собственности, соотношения саморегулирования рыночного хозяйства и его государственного регулирования с точки зрения методологических и теоретических основ исследования содержатся в работах А.И. Агеева, О.С. Белокрыловой, О. Е. Германова, О.В. Иншакова, В.Л. Тамбовцева, Д.С. Львова, Г.Б. Клейнера, Л.С. Шаховской и др. Наблюдая спектр научных исследований можно констатировать, что некоторые аспекты остаются недостаточно изученными и дискуссионными. Это объясняется не только многообразием подходов к обсуждаемой теме, динамизмом и незавершенностью процесса, но и появлением новых факторов быстро меняющейся ситуации, требующей оперативного исследования. Поэтому данные проблемы содержат значительный потенциал для дальнейшего изучения, требуют теоретического осмысления, методологической разработки и практических рекомендаций. Прежде всего, это касается институциональной структуры, содержания институтов, факторов влияющих на институциональную среду, взаимодействия экономического роста и эволюции институтов.

Кардинальные экономические и политические преобразования в современном меняющемся мире привели к институциональной трансформации в переходных, реформируемых экономиках. Чтобы формирующаяся рыночная экономика стала жизнеспособной, эффективной, цивилизованной и демократичной необходимо научное теоретическое обоснование институциональных основ рыночной экономики как целевого ориентира; исследование сущности, содержания и эволюции институциональной структуры, включающей формальные и неформальные институты; объективное изучение факторов институциональных изменений и особенности их проявления в переходной экономике; выявления роли институтов и государственного регулирования в экономическом развитии.

Комплексность и масштабность происходящих изменений в социально-экономических системах определяет необходимость исследования ряда дискуссионных и нерешенных проблем фундаментального, концептуально-методологического и прикладного характера. Методологическая и категориальная база экономического равновесия в рамках которой экономика рассматривается как соотношение совокупного спроса и совокупного предложения не вполне согласуется с реальностью, и не обеспечивает адекватного методологического подхода к исследованию экономических явлений и процессов в динамике. Исторический аспект экономических явлений остается вне поля зрения этой теории, а так называемые, «неэкономические» факторы вообще неоклассиками игнорируются, хотя именно они в большинстве своем обуславливают характер экономических отношений.

Не находя ответов в классической экономической теории, экономистам приходится расширять границы объектов исследования и искать ответы на возникшие противоречия общественного развития и внутреннюю противоречивость общественных отношений с помощью методологии институционализма, ориентированной не только на материалистические начала, но и на субъективный идеализм в толковании общественных процессов. В основе их концепции лежит идея синтеза социологического и экономического анализов.

В результате исторического развития теории институционализма были сформулированы следующие его основополагающие принципы: междисциплинарный, предполагающий связь с другими обществоведческими дисциплинами: социологией, политологией, психологией, права и другими гуманитарными науками, которые дополняют экономическую науку новыми категориями; эволюционный, исторический, позволяющий изучать общественное развитие в динамике, а экономика рассматривается как органическое системное целое, которое эволюционирует; несводимости – принцип устанавливает четкую границу между социальными и естественно-научными знаниями; принцип единства, который отвергает претензии экономической науки на какой-то особый предмет, лишенный правовой оформленности, а, следовательно институционального своеобразия. Институционализм как течение западной экономико-социологической мысли зародился около ста лет назад и прошел в своем развитии три этапа. Каждый этап развития институционализма сопровождался обновлением методологии и теоретического ядра. В итоге трем этапам его развития соответствует три самостоятельных направления: старый институционализм, новая институциональная экономика и новейший институциональный подход. Все они по-разному понимают категорию «института», по-разному формулируют исходный пункт анализа, по-разному соотносятся с неоклассической теорией. Общим для всех трех институциональных школ является использование исторического материала для построения теоретических положений и проверка их на конкретной эмпирической ситуации так называемая методологическая триада «теория - история - конкретная ситуация». Институциональный подход снимает вопрос общего и особенно пути развития той или иной страны, поскольку предполагается существование индивидуальной институциональной матрицы у каждой страны, а именно – переплетение взаимосвязанных формальных правил и неформальных ограничений, ведущих экономику каждой страны по своему пути, отличного от пути развития другой страны. Для институционального подхода огромное значение имеет история. Она имеет значение не просто потому, что можно извлечь уроки из прошлого, но и потому, что настоящее и будущее связаны с прошлым непрерывностью институтов общества. Выбор, который делается сегодня или завтра, сформирован прошлым. А прошлое может быть понято только как процесс институционального развития. В рамках институционального подхода рынок рассматривается как институциональная структура, охватывающая законы, тип поведения, отношений и связей. С позиций институционализма и на основе теоретического анализа различных дефиниций определения содержания и сущности ряда категорий, составляющих инструментарий познания социально-экономических процессов нами уточнены следующие из них: «институт», «институциональные изменения», «институциональная среда». Институт является понятием отображающим общепризнанные в обществе нормы поведения людей (обычаи, традиции, правовые нормы, мораль, религия и др.), а также общественные образования, в которых эти нормы реализуются. Институциональные изменения – это сложный процесс, начало которого может быть следствием изменений неофициальных ограничений, характера и эффективности выполнения правил. Институциональная среда – это сложная многоуровневая система, отражающая совокупность экономических субъектов и условий в которых они действуют, то есть совокупность правил, организаций, ограничений, регулирующих поведение экономических агентов и их взаимодействие.

Литература

1. Амосов А. Макроэкономическая политика и институциональные «ловушки». – Экономист. – 2000. – №2. – С.42-51.
2. Ананьин О. Проблемы эволюционной экономики (по материалам международного симпозиума) // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С.64.
3. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение / TESIS., 1993. – Т.1. – Вып.1. – С. 24-40.

4. Городецкий А. Об основах институциональной трансформации (теоретический аспект) // Вопросы экономики. – 2000. – №10. – С.118-133.
5. Злобин Е.Ф. Управление агропромышленным холдингом. – М.: Агри-Пресс, 2001. – 240 с.
6. Злобин Е.Ф., Михалев А.А., Воропаев А.И. Рыночная экономика. – АПК-Орел, 1999. – 480 с.
7. Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Розенталь В.О. Институциональные проблемы функционирования преобразований российской экономики // Экономическая наука современной России. – 1999. – №1. – С. 7.
8. Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Розенталь В.О. Проблемы институционального анализа российских предприятий // Экономическая наука современной России. – 2002. – С. 40-46.

Резюме

Глубокие системные изменения переходных экономик, происходящие в течение достаточно исторически длительного промежутка времени создают ситуацию институциональной трансформации, представляющую собой сложную эволюцию различных институтов, как рыночных, так и нерыночных – традиций, обычаев, морали, религии, некоммерческих организаций, общественных движений.

Түйін

Бұл мақалада кәсіби экономикалық біліктіліктің қалыптасуының моделі қарастырылған, сонымен бірге экономика саласындағы біліктілік сұрақтарды айқындауына назар аударылған. Жоғары білім берудің болашақ оқытушыларының экономикалық біліктіліктің қалыптастыру мәселелері қарастырылған. Экономикалық біліктіліктің қалыптасу шарттары тұжырымдалған және модель қалыптастырылған.

Summary

This article discusses the model of professional economic competence development, and draws attention to the definition of qualifications in the field of economics. Formation of economic qualifications of future teachers of higher education is provided. The conditions for the formation of economic qualifications are formulated and modeled.



УДК 338.43

Мухаметжан Ж.Т., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: Галиева А.Х., д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УСТАНОВЛЕНИЯ КЛАСТЕРНЫХ ПРИОРИТЕТОВ

Кластеры охватывают ряд взаимосвязанных отраслей промышленности и других субъектов, которые важны для конкуренции, включая правительственные и другие учреждения, такие как университеты, стандартные регулирующие органы, исследовательские центры, профессиональные торговые ассоциации и ассоциации повышения квалификации. Использование кластерного подхода при анализе динамики экономического развития региона и его прогнозировании позволяет системно рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к одной или разным отраслям. В то же время кластерный подход ориентирован на поддержание инициативы предприятий лидеров, способных выйти на ключевые позиции в регионе.

Ученые – экономисты, а также эксперты, анализируя кластерную политику во всем мире, выделяют две основные модели: либеральную и дирижистскую. Либеральная политика характерна для стран, которые проводят по традиции либеральную экономическую политику и целиком полагаются на бизнес, предоставляя ему, право самому решать, где и какие кластеры будут создаваться и функционировать, это такие страны как: США, Великобритания, Австралия и Канада. Дирижистскую кластерную политику проводят в тех странах, где государство активно вовлечено в экономику, это такие страны как: Франция, Корея, Сингапур, Япония, Швеция, Финляндия, Словения и др. [1].

Выделяют три принципиальных отличия дирижистской модели кластерной политики от классической либеральной:

- первое заключается в выборе приоритетов. Дирижисты на государственном уровне выбирают отраслевые и региональные приоритеты и те кластеры, которые намерены развивать. Либеральная же кластерная политика вырашивает кластеры, которые изначально были сформированы рынком;

- второе отличие заключается в том, что дирижисты целенаправленно создают инфраструктуру для приоритетных кластеров: филиалы университетов, научно-исследовательские институты, аэропорты, дороги и т. д. Либеральные правительства, напротив, крайне редко участвуют в создании инфраструктуры для кластеров;

- третье, принципиальное отличие дирижистской кластерной политики от либеральной выражается ролью региона, где создается кластер. Дирижисты самостоятельно выбирают регион для создания кластера, а также определяют объем его финансирования. Либералы же создают стимулы для региональных властей, на которых лежит вся ответственность за создаваемый кластер.

Доктор Кристиан Кетелс – стратег и специалист по кластерному развитию национальных отраслей экономики, отмечает следующие четыре важных вопроса касающихся кластерной политики и принципов установления приоритетов кластера:

- во-первых, любая кластерная политика страны должна концентрировать внимание на ограниченном количестве кластеров на определенный момент экономического развития страны, так как основная и самая важная причина это внутренняя природа кластеров. Кластеры представляют собой группы связанных компаний и организаций, которые используют выгоду своего близкого расположения, демонстрируя экономическую специализацию. Мировой опыт использования кластерного развития экономики показывает, что ни одна страна мира не может специализироваться во всех кластерах. Число сфер экономики, в которых имеется превосходство, всегда будет ограничено.

Развитие «центральных» отраслевых сфер экономики – двигатель, толкающий всю экономику страны вперед. То есть с точки зрения влияния на экономику некоторые кластеры всегда будут важнее для процветания государства, чем другие. Возможности государства всегда ограничены, как в бюджетном плане, так и в плане внимания, уделяемого ключевыми фигурами и учреждениями рассматриваемым вопросам. Экономика стран выигрывает от слаженной правительственной работы со всеми секторами экономики, но в действительности государство имеет достаточно ограниченные возможности, которые следует направлять на самые неотложные задачи. Если отдельные кластеры, в отличие от остальных, имеют решающее значение для процветания страны, то долг государства – сосредоточить свое внимание на них.

Кластеры с течением времени меняются, поэтому их отбор должен регулярно пересматриваться. Но практическая необходимость делать выбор в пользу тех или иных кластеров будет сохраняться всегда;

- во-вторых логика отбора кластеров, должна заключаться в нейтральном и прозрачном процессе оценки релевантных фактов, а не в политическом эффекте. Опыт многих стран показывает, что важно начинать с учета имеющихся возможностей. Правительство может извлечь самые большие выгоды для национального благосостояния, если оно интенсивно работает с теми секторами экономики, в которых присутствует критическая масса компаний. Во многих странах эта стратегия стала известна как «укрепление сильных сторон». Если рассматривать только существующие возможности, можно прийти к односторонней оценке. Имеющийся потенциал должен сравниваться с потенциалом конкурирующих регионов. Установление приоритетов кластеров фактически имеет много общего с оценкой привлекательности разных рынков, а именно то, что нужно сделать компаниям: понять собственные сильные стороны, понять сильные стороны конкурентов (на данный момент и будущих) и понять спрос на рынке. Вместе эти факторы определяют, сколько выгоды может быть извлечено на рынках, где работает кластер;

- в-третьих, приоритеты, относящиеся к выбранным кластерам, могут вызвать множество дебатов и непонимания. Довольно большое количество людей считает, что эти кластеры получают налоговые преференции, защиту, субсидии в виде инвестиций и так далее. Реальность успешных усилий по созданию кластеров в действительности сильно отличается. Выбирать кластер для развития означает, что все институты, которые контролируют факторы его становления, важны для экономического развития кластера. А это правительственные организации, местные и междуна-

родные компании, университеты, каждый из которых может внести свой вклад, чтобы повысить конкурентоспособность кластера. Однако мировой опыт показывает: ограничение конкуренции, например, протекционистскими мерами, мешает успешному развитию кластера. Хорошая кластерная политика – это, прежде всего определение и решение именно тех проблем, которые препятствуют компаниям быть конкурентоспособными. Такими проблемами могут быть улучшение транспортной инфраструктуры, используемой кластером, инвестиции, направленные на повышение уровня управленческих навыков, привлечение иностранных компаний для обеспечения определенных услуг, навыков и поставок. Некоторые из этих мер могут потребовать финансовых ресурсов, другие нет. Кластерная политика определяется целью повышения конкурентоспособности кластера, а не используемыми ею инструментами;

- в-четвертых, роль остальной части экономики, одинаково важной как по экономическим, так и по политическим причинам. Ключевые кластеры экономики имеют непропорциональный удельный вес, даже вместе взятые, они будут меньше, чем остальная часть экономики. Поэтому, если отсутствует единая экономическая стратегия, позволяющая динамично развиваться другим секторам, сводный экономический эффект будет неутешительным. Политические причины более серьезны: если большинство населения занято вне ключевых кластеров, перед политиками встает сложная задача – убедить людей, что они только выиграют от перехода в другие кластеры. Оптимальная кластерная экономическая политика – это сочетание двух элементов: усилий по мобилизации ключевых кластеров и по улучшению условий всей экономики. Эти два элемента подкрепляют друг друга: кластерные усилия неэффективны без позитивных преобразований деловой среды экономики. Стратегия развития всей экономики без учета кластеров также ограничена. Она не достигает уровня детализации кластера и ограничивается общими мерами правительства. Кластеры и экономика должны быть тесно взаимосвязаны. Для некоторых отбор кластеров означает вмешательство в конкуренцию, возврат к доказавшим свою бесперспективность методам административного планирования. Более того, пристальный взгляд свидетельствует о том, что кластерная экономическая политика основана на понимании того, что открытая интенсивная конкуренция между компаниями и отраслями и есть суть конкурентоспособности. Однако государство тоже играет значительную роль в определении уровня производительности и детализации конкуренции, разрабатывая программы с наибольшим эффектом для процветания и производительности. Концентрация на конкретных кластерах – это не философские размышления, а рациональное решение, позволяющее сфокусировать усилия. Однако концентрация не является первым шагом к финансовым и иным предпочтениям для кластеров.

Для выбора кластерной политики и приоритетных принципов формирования кластера требуется одобрение его создания, члены кластерного объединения должны демонстрировать понимание целей своего присоединения. Первоначальная инициатива должна исходить от ключевых участников на основе создания совета кластера, который выполняет функции инструктора. Задачей совета является развитие партнерских норм поведения, а также увеличение членов кластера [2].

Как показывает практика, те кластеры, где крупные компании в силу своих возможностей стараются доминировать, навязывая свои подходы, оказываются в проигрышном положении по сравнению с молодыми, сбалансированными кластерами. Кластерная организация позволяет обеспечить участников централизованной сферой услуг, как правило, разбросанной по многочисленным службам: маркетинга, финансовых услуг, техпомощи, деловым советам и т. д. В кластере это можно интегрировать в сервисный кластер или создать кластерный центр, или сеть специализированных посредников по территориям, объединенных едиными связями.

Казахстан принял дирижистскую кластерную политику, в этой связи Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев, в своем послании народу Казахстана: «К конкурентоспособному Казахстану, конкурентоспособной экономике, конкурентоспособной нации», указал на необходимость проведения анализа конкурентных преимуществ страны и формулировании конкретных предложений до конца 2010 года. Согласно данному поручения Правительство Республики Казахстан, разработало и реализовало проект «Кластерная инициатива Казахстана», полное название «Оценка конкурентоспособности действующих и потенциально перспективных секторов казахстанской экономики

и выработка рекомендаций по их развитию». Реализовывало данный проект Акционерное общество «Центр маркетингово-аналитических исследований» при содействии J.E. Austin Associates. В соответствии со Стратегией индустриально-инновационного развития Казахстана до 2015 года, основными задачами проекта АО «ЦМАИ» являлось:

- провести анализ конкурентных преимуществ страны на глобальном, региональном и национальном уровнях;
- изучить возможность создания 5-7 кластеров в несырьевых отраслях экономики Казахстана;
- выявить препятствия для экономического роста и повышения производительности;
- улучшить сотрудничество с государственными органами, бизнес-сообществом, учеными, инженерами и мозговыми центрами (партнерские отношения);
- внести предложения и рекомендации по развитию малого и среднего бизнеса как генератора кластерного развития, экономического роста и инноваций;
- стимулировать стратегию «быстрых побед» – достижение конкурентных преимуществ в краткосрочном периоде.

Исследования АО «ЦМАИ» проводились в три этапа. На первом этапе был сделан анализ конкурентных преимуществ отрасли и влияние различных отраслей на экономику, производилось ранжирование отраслей и отбор 23 отраслей из 150.

На втором этапе был проведен анализ рынков сбыта, выявлены наиболее привлекательные отрасли, сделана оценка возможности создания кластеров, в результате из 23 отраслей были отобраны 9. На третьем этапе производилась непосредственная работа с 7 приоритетными кластерами (туризм, пищевая промышленность, нефтегазовое машиностроение, текстиль, транспортно-логистические услуги, металлургия, строительные материалы), при этом анализировались сетевые связи между предприятиями, проводилась работа по совершенствованию менеджмента, поддержки кластеров [3].

Литература

1. Дренев Я.Н. Кластерный подход к экономическому развитию территорий // Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России. – М.: Сканрус, 2001.
2. Алимбаев А.А., Притворова Т.П., Таубаев А.А. Формирование и развитие кластеров в условиях индустриально-инновационного развития. – Караганда, 2011.
3. Ахметжанова С.Б. Конкурентоспособность пищевой промышленности Казахстана: теория, проблемы и механизм обеспечения. – Алматы, 2001.

Резюме

В статье рассматриваются предпосылки развития категории кластерного подхода. Анализируется формирование современных кластерных теорий развития экономики. Также кластеры описываются как организационная форма консолидации усилий заинтересованных сторон.

Түйін

Мақалада кластерлік тұрғыдан қарастыру категориясының дамуының алғы шарттары қарастырылады. Экономика дамуының қазіргі кластерлік теориясының қалыптасуы талданады. Сонымен қатар кластерлер мүдделі жактардың күш жігерлерін ұштастырудың ұйымдастырушылық нысаны ретінде сипатталады.

Summary

In article prerequisites of development of category of cluster approach are considered. Formation of modern cluster theories of development of economy is analyzed. Also clusters are described as an organizational form of consolidation of efforts of interested parties.



ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В Казахстане формирование института государственно-частного партнерства относят к 2006 г. Отечественный опыт реализации государственно-частного партнерства преимущественно связан с инфраструктурными проектами, тогда как за рубежом типичными сферами реализации государственно-частного партнерства являются транспорт, жилищно-строительство, телекоммуникации, экологические проекты, финансовая сфера, социальная сфера.

Целесообразность использования механизмов государственно-частного партнерства в социальной сфере обуславливается высокими потребностями во внебюджетных средствах и использовании эффективных методов управления для повышения обеспеченности населения услугами здравоохранения, образования, культуры, жилищно-коммунального хозяйства и т.д.

Ученые и практики отмечают ряд проблем при организации проекта в рамках государственно-частного партнерства, в т.ч. недостатки правовой базы, недостаток ясности и прозрачности процедур выбора партнера, формирования условий соглашения, механизма контроля и других элементов формирования, и реализации проектов. Значительное место здесь занимают вопросы методического характера, в частности отсутствуют рекомендации по организации проектов в различных сферах деятельности, учитывающих специфику функционирования объектов проекта, организации финансовой поддержки проекта.

ГЧП по своей экономической природе является результатом развития традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. Поэтому партнерство государства и частного сектора следует характеризовать как долгосрочное взаимодействие с целью привлечения дополнительных источников финансирования.

При этом ГЧП не отменяет приватизацию. Безусловно, есть сферы, где частный бизнес может работать без государственного участия. Однако есть традиционные сферы государственной ответственности: оборона, социальная сфера, инфраструктура. С чисто рыночной позиции они непривлекательны и могут исчезнуть, если их активы передать в частные руки. К тому же государство не может полностью передать их в собственность [1].

Поэтому на практике совершенно логично возникает так называемая полуприватизация (semi-privatization), с которой часто отождествляют ГЧП. Это дает основание рассматривать ГЧП в качестве промежуточной формы между государственной и частной собственностью, а также как своеобразную управленческую альтернативу приватизации.

Основной целью государственно-частного партнерства (ГЧП) является развитие инфраструктуры в интересах общества путем объединения ресурсов и опыта каждой из сторон, реализация общественно значимых проектов с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим субъектам высококачественных услуг.

На сегодняшний день ГЧП определяется несколькими основными факторами, влияющими на расширение масштабов и форм взаимодействия государства, и бизнеса.

Во-первых, ГЧП является одним из механизмов смешанной экономики, позволяющим развивать отношения бизнеса и государства.

Во-вторых, ГЧП позволяет вовлекать ресурсы частного сектора в процессы воспроизводства в отраслях и сферах, находящихся в собственности государства и местных органов власти, а также использовать частную предпринимательскую инициативу для повышения эффективности расходования бюджетных средств.

Для формирования эффективных механизмов ГЧП необходимо определить сущность и основные

характеристики государственно-частного партнерства, несмотря на то, что многие авторы отмечают, что «терминология, используемая для описания ГЧП, не стандартизирована» и зависит от множества факторов, таких как степень развития рыночных отношений, национальных особенностей, отраслевой специфики и других [2].

Таблица. Трактовки определения ГЧП в зарубежных источниках

Страна	Определение
США	Закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней в согласованной форме участвовать в государств. собственности и исполнять функции, традиционно лежащие в сфере ответственности публичной власти. Основные права собственности не изменяются, и государство даже после передачи объекта частной компании остается его собственником
Страны ЕС	Форма кооперации между общественными властями и бизнесом, целями которой являются обеспечение финансирования, строительства, модернизации, управления, эксплуатации инфраструктуры или оказания услуг
Великобритания	Ключевой элемент стратегии правительства по обеспечению современного высококачественного обслуживания и повышения конкурентоспособности страны, имеющий широкий диапазон бизнес-структур и форм товарищества: от частной инициативы и продажи части акций в принадлежащих государству предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность
Ирландия	Сотрудничество государственного частного сектора в целях реализации конкретного проекта или оказание населению услуг социального характера, обязанность предоставления которых возлагается на государственный сектор



Рис. Современные тенденции государственного регулирования предпринимательства

Государственное регулирование предпринимательской деятельности является неотъемлемым элементом функционирования рыночного государства. Понимание специфики взаимоотношений между государством и частным бизнесом позволяет выделить несколько ключевых тенденций в области регулирования предпринимательской деятельности (рис.).

В соответствии с концептуальными установками первоочередным направлением снижения административного воздействия государственных органов власти является сокращение их регулирующих функций. Здесь перспективными являются оптимизационные процессы, то есть сохранение за государством наиболее важных функций регулирования, касающихся жизнедеятельности, сохранения прав и законных интересов общества, безопасности страны.

Вводимые механизмы дебиюкратизации и деблокирования административных барьеров окажутся действенными прирешительной и последовательной деятельности государства по противодействию «барьерным» интересам части государственных чиновников и аффилированных коммерческих структур. Необходим анализ институциональных характеристик, выгод и потерь от предлагаемых законодательных актов с целью устранения негативных рецидивов «барьерного регулирования». Многие контролирующие и регламентирующие фикции целесообразно передать отраслевым саморегулируемым организациям. Саморегулируемая организация – это абсолютное новшество для права и менталитета. Речь идет о принципиально новых механизмах регулирования предпринимательской деятельности, которых экономика раньше не знала [3].

Степень фактического участия частного предпринимательства в совместных государственно-частных проектах дифференцируется в зависимости от избранной формы партнерства, инвестиционных обязательств и масштабов передачи полномочий собственника на основе переуступки тех или иных прав на срок и условиях, предусмотренных соответствующим партнерским соглашением. Крайние варианты представляют собой простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех полномочий собственности, с одной стороны, и полную приватизацию, то есть передачу навсегда прав собственности от государства частному предпринимателю, с другой.

Выбор модели ГЧП является прерогативой государства и определяется им на основании того, в каких сферах и какого рода услуги могут стать предметом государственно-частного партнерства. При этом следует учитывать, что указанные базовые модели в чистом виде практически не встречаются, а чаще используются всевозможные смешанные формы. При этом в конкретных инфраструктурных сферах отдельные базовые модели остаются доминирующими.

В зависимости от форм отношений собственности, управления и источников финансирования можно выделить следующие базовые модели ГЧП.

Модель оператора получила широкое распространение в переработке отходов, характеризуется четким разделением ответственности между частным партнером и государством при сохранении контролирующих функций за государством [4].

Модель кооперации используется там, где конкретные услуги недостаточно четко выделены и определены, а потому их сложно сделать отдельными объектами налогообложения и амортизационных отчислений.

Модель концессии действует в отраслях с длительным сроком реализации проектов, а также с тех случаях, когда передача прав собственности от государства частному партнеру исключается по политическим или правовым причинам.

Договорная модель используется в энергетике, в которой инвестиции в первую очередь направлены на снижение текущих издержек. При этом экономия, полученная от снижения текущих издержек, нередко превышает собственно инвестиционные затраты.

Модель лизинга является наиболее подходящей при строительстве общественных зданий.

Литература

1. «Государственно-частное партнерство», теория и практика: Учеб. пособие / Кол. авторов: В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. – Институт государственного и муниципального управления Государственного университета – Высшей школы экономики, 2008.

2. Молчанова О.П. Государственно-частное партнерство в образовании: Сборник. – М: Университет книжный дом, 2009.

3. Государственно-частное партнерство – новая форма взаимодействия государственного и частного секторов в фиксировании инфраструктурных и социальных проектов // Материалы семинара. – М: Посольство Великобритании, 2003.

4. Леонова Ж.К. Эволюция понятия государственно-частного партнерства в зарубежной литературе, 2007.

Резюме

В статье рассматриваются основы формирования государственно-частного партнерства в Казахстане, а также отечественный опыт реализации государственно-частного партнерства преимущественно связанный с инфраструктурными проектами.

Түйін

Мақалада Қазақстандағы мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті қалыптастырудың негіздері, сондай-ақ инфрақұрылымдық жобаларға қатысты мемлекеттік-жеке меншік серіктестіктерді енгізудің отандық тәжірибесі талқыланды.

Summary

The article discusses the foundations of the formation of public-private partnership in Kazakhstan, as well as the domestic experience of implementing public-private partnerships, which is mainly associated with infrastructure projects.



УДК 334

Мұхаметқалым Н.Қ., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: Галиева А.Х., д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Международный и отечественный опыт свидетельствует, что одним из основных механизмов стимулирования инвестиционной деятельности для экономического развития является государственно-частное партнерство. Данное партнерство представляет собой достаточно новое явление в мировом хозяйстве, которое отражает процесс взаимодействия государства и бизнеса.

Термин «государственно-частное партнерство» является дословным переводом английского термина «public-private partnership» (PPP) и давно применяется в зарубежных государствах Франции, Великобритании, США, Канаде, Австрии, Бельгии, Дании, Австралии, Израиле, Ирландии, Финляндии, Испании, Португалии, Греции, Южной Кореи, Сингапуре, Чехии. ГЧП является одним из инструментов в арсенале государства, благодаря которому предполагается увеличить объем инвестиций в инфраструктуру за счет внебюджетных источников, т.е. частного капитала отечественных и иностранных инвесторов [1].

ГЧП по своей экономической природе является развитием традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. Таким образом, партнерство государства и частного сектора можно охарактеризовать как долгосрочное партнерство, не ориентированное на краткосрочное участие частного партнера, с целью привлечения дополнительных источников финансирования, достижения успешного выполнения обязанностей муниципалитета. Цель ГЧП – развитие инфраструктуры в интересах общества путем объединения ресурсов и опыта каждой из сторон, реализация общественно значимых проектов с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим субъектам высококачественных услуг. Таким образом, ГЧП – качественно новый и эффективный способ привлечения инвестиций, поскольку партнерства такого типа могут не только

способствовать росту экономики города, но и развивать городскую социально важную инфраструктуру. Необходимость в ГЧП возникает прежде всего в тех сферах, за которые государство традиционно несет ответственность: объекты общего пользования (транспортная, социальная, коммунальная сферы, инфраструктура, объекты культуры и т. п.); «публичные службы» (public services) – ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования; уборка территорий; жилищно-коммунальное хозяйство; образование; здравоохранение [2].

В узком смысле под государственно-частным партнерством понимается взаимодействие бизнеса и власти в процессе реализации социально значимых проектов, имеющих общегосударственное значение.

Основные признаки государственно-частного партнерства в узком смысле:

- 1) сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес;
- 2) взаимодействие сторон в ГЧП имеет юридическую основу;
- 3) взаимодействие бизнеса и власти имеет партнерский характер, основанный на учете интересов обеих сторон;

- 4) ГЧП применяется при реализации проектов, имеющих существенную общественно-государственную значимость. ГЧП-проекты – это прежде всего реализация публичных интересов. Совместные цели и интересы обоих партнеров координируются на основе общегосударственных общественно-полезных целей;

- 5) в процессе реализации проектов на основе ГЧП объединяются усилия сторон;

- 6) финансовые риски и затраты, а также достигнутые в ГЧП результаты распределяются между сторонами в пропорциях согласно взаимным договоренностям, оформленным юридически.

На основе этих признаков можно предложить следующее определение понятия ГЧП, которое представляется возможным рассматривать в качестве основы для законодательного закрепления понятия ГЧП. ГЧП – это юридически оформленные отношения органов власти и субъектов предпринимательства в отношении объектов, находящихся в юрисдикции государства, основанные на обязательном разделении рисков, учете интересов и координации усилий сторон, осуществляемые в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное общественно-государственное значение.

Многообразие форм и методов ГЧП позволяет при сохранении важнейших национальных объектов в государственной собственности передавать часть правомочий собственника частному сектору. В качестве основных функций выступает сооружение, эксплуатация и содержание объектов производственной и социальной инфраструктуры, а также управление ими. Таким образом, в традиционно государственную сферу экономики привносятся своего рода частные товары и услуги, что создает условия для эффективного функционирования указанных объектов, оптимального управления ими, рационального использования ресурсов. Проекты государственно-частного партнерства представляют собой особую конфигурацию интересов и соответствующих правомочий партнеров. Во-первых, государство как одна из сторон партнерства выступает в роли носителя общественно значимых интересов и целей, причем исполняет не только целеполагающую, но и контрольную функции. Во-вторых, выступая в роли участника хозяйственного оборота, оно заинтересовано как в эффективности общих результатов проекта, так и в обеспечении собственного коммерческого эффекта [3].

Анализируя опыт стран с развитой рыночной экономикой, можно выделить основные черты ГЧП, отличающие его проекты от других форм отношений государства и частного бизнеса:

- длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 10 до 50 лет, в РК от 5 до 30 лет). Проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры), который должен быть завершен к установленному сроку;

- специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами или же совместное инвестирование нескольких участников;

- обязательное наличие конкурентной среды, когда за каждый контракт происходит борьба между несколькими потенциальными участниками;

- распределение ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта

с позиций общественных интересов и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг реализации проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта – разработка, финансирование, строительство, эксплуатация и практическая реализация услуг потребителям;

- распределение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон.

Пример. Институциональное ГЧП на примере проекта телефонной связи в сельских населенных пунктах. На стороне государства выступают Министерство инноваций и развития и АО «Казахтелеком». Казахтелеком и частный партнер создают специальную проектную компанию, управляет проектом Казахтелеком. Частный партнер привлекает финансирование в проект. Государство предоставляет господдержку и покрывает затраты в части, необеспеченной абонентской платой с потребителей.

Контрактная форма ГЧП в свою же очередь имеет много видов и подвидов, которые можно показать в структурированной схеме но, не ограничиваясь только данными контрактами.

Управление, аренда, содержание

1. «Контракт на эксплуатацию и управление» (O&M – Operation and Management Contract), частное предприятие в соответствии с условиями контракта эксплуатирует определенный период времени имущество, принадлежащее государственному сектору. Право собственности на имущество сохраняется за государством.

2. «Контракты на управление и аренду» (Management and Lease Contracts):

1) «Контракт на управление» (MC – Management Contract) – государство оплачивает частной компании ее расходы по управлению; за эксплуатационные риски несет ответственность государство;

2) «Контракт на аренду» (LC – Lease Contract) – государство предоставляет свое имущество (инфраструктурные объекты) в аренду частному оператору на возмездной основе, без права передачи собственности частной стороне; эксплуатационные риски частная компания берет на себя.

Инфраструктурное государственно-частное партнерство направлено на финансирование создания, реконструкцию и (или) эксплуатацию объектов социальной инфраструктуры и жизнеобеспечения. Инновационное государственно-частное партнерство направлено на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, последующую апробацию и внедрение результатов научной и научно-технической деятельности, а также создание, новейших или усовершенствованных производств, объектов социальной инфраструктуры и жизнеобеспечения.

Одной из основных особенностей партнерства государственного и частного партнера является распределение между ними как выгод, так и рисков проекта. От результатов распределения рисков между сторонами непосредственно зависит достижение оптимального соотношения цены и качества проекта ГЧП, его стоимость и финансовая устойчивость. Поэтому оптимальное распределение рисков между участниками партнерства является важной задачей как для реализации ГЧП-проектов, так и для привлечения в подобные проекты частных инвесторов. Различные источники дают разные значения слову «риск». Оно может иметь значение «потенциальной, численно измеримой вероятности неблагоприятных ситуаций и связанных с этим последствий в виде потерь, ущерба, убытков» и значение «вероятностного события или условия, которое может, в случае возникновения, позитивно или негативно отразиться на результатах деятельности, т.е. вероятность получения непредсказуемого результата при реализации принятого решения».

Риск в государственно-частном партнерстве – степень потенциальной опасности при реализации проекта на условиях государственно-частного партнерства, измеряемой вероятностью возникновения потерь, ущерба, убытков ресурсов или увеличения затрат на проект.

Основной принцип оптимального распределения рисков заключается в переложении риска на того партнера, который может более эффективно им управлять. Для качественного распределения рисков необходимы четкие критерии и модели, которые бы позволяли учитывать как способности партнеров по управлению рисками, так и их финансовые возможности по покрытию лежащих на них рисков.

Необходимость разделения рисков между государственным и частным партнерами в процессе осуществления ГЧП-проекта обусловлена рядом объективных причин, основными из которых являются следующие:

1. Разделение ответственности. Вследствие того, что проект непосредственно реализуется частным партнером, значительная часть рисков по нему передается частному партнеру. При этом, за конечный результат проекта, отвечает государственный партнер, так как достижение результата по проекту является целью его участия в партнерстве.

2. Различные возможности по управлению рисками. Каждый из партнеров имеет свои сферы влияния и арсенал средств воздействия на те или иные риски проекта, что определяет различную стоимость управления рисками разными партнерами, а следовательно, различную стоимость проекта. Благодаря распределению рисков стоимость проекта может снизиться по сравнению со стоимостью его реализации каждым из партнеров в отдельности.

3. Ограниченные финансовые возможности. Объединение финансовых возможностей обоих партнеров позволяет покрывать больший объем рисков, гарантируя устойчивость ГЧП-проекта.

4. Проблема: доверитель-агент (principal – agent problem). Государство в большинстве проектов ГЧП, по сути, выступает в роли доверителя, а частный партнер – агента, что приводит к возникновению проблемы доверителя-агента. В этой связи, распределение рисков может послужить инструментом решения данной проблемы через распределение ответственности и денежных потоков между партнерами, что создаст стимулы для выполнения ими своих обязательств [4].

На практике процесс распределения рисков в значительной степени зависит от переговорной силы сторон, имеющихся привычек, и во многом является интуитивным, что не способствует его эффективности.

В качестве основных принципов распределения рисков предложены следующие:

- несет риск партнер, который может лучше управлять данным риском, то есть:
- который может лучше всего хеджироваться против риска;
- который может лучше всего избегать этого риска;
- который может лучше всего ответить на этот риск;
- который может лучше всего подготовиться к этому риску;
- который может лучше всего пережить этот риск;
- общий объем рисков, передаваемых частному партнеру не должен превышать уровень его риск-аппетита;
- объем рисков, принимаемых государственным партнером, ограничивается величиной ранее принятых обязательств и уровнем бюджетных ограничений;
- партнеры должны быть заинтересованы в управлении риском;
- государственный партнер должен избегать непреднамеренного принятия рисков, переданных частному партнеру;
- распределение рисков должно отвечать требованиям волатильности и величины исходящих денежных потоков государства.

Распределение рисков в проектах ГЧП между государством и частным партнером является преимуществом, в том случае если риски будут возложены корректно, что позволит во время отреагировать на них. А с другой стороны риски – это недостаток, в случае если на партнера будут возложены риски, которые ему будет не по силам решить, предотвратить или предупредить их.

Риски в государственно-частном партнерстве могут встречаться на всех стадиях – от стадии проработки и согласования проекта до финального завершения деятельности партнерства. Они могут определяться внешними и внутренними факторами, могут зависеть непосредственно от участников партнерства, а могут и не зависеть от них.

Условно их можно разделить на следующие виды:

- политический риск определяет и включает в себя такие показатели, как внесение изменений в нормативные правовые акты, изменения технических параметров, влекущих необходимость получения разрешений, согласований или импортных лицензий; введение регулирования, противоречащего коммерческим договоренностям, лежащих в основе ГЧП;

- правовой и регулятивный риск. Данный вид риска связан с возможными изменениями в государственном планировании, риск, связанный с доступом к международному арбитражному суду, а также риски, связанные со своевременным получением разрешительных документов;

- риск строительства. Этап строительства является самым дорогостоящим проектным риском. На данном этапе могут возникнуть риски увеличения затрат на строительство, которые влекут за собой удорожание стоимости строительства и незавершение строительства в запланированный срок. При этом необходимо реализатору проекта ГЧП распределить данные риски эффективным;

- риск невыполнения обязательств – это вероятность наступления события, при котором созданный объект оказывается неспособным предоставлять услуги оговоренного качества в рамках установленных сроков. Причинами данного риска могут быть ошибки в проектировании объекта; экологические проблемы, препятствующие эксплуатации объекта и т.д.;

- операционный риск. Созданный объект должен работать в соответствии с установленными критериями качества услуг для получения дохода, необходимого для оплаты эксплуатационных расходов, выплат долга и достижения необходимого уровня доходности;

- финансовый риск включает надежность источников финансирования, привлекаемых для реализации проекта, характер кредиторов и заемщиков и ограничения, накладываемые при финансовом закрытии сделки. Этот риск может привести к увеличению стоимости финансирования и оказать влияние на финансовую жизнеспособность проекта;

- валютный риск. Денежно-кредитное регулирование, а также рыночные условия страны, в которой реализуется проект ГЧП, могут ограничить возможности конвертации валюты, перевода определенного объема денежных средств за пределы страны. Эти ограничения вызывают существенные проблемы для иностранных инвесторов и кредиторов, желающих получать выплаты по кредитам в иностранной валюте, а также обслуживать свой долг за границей. Этот риск является преимущественно регулятивным, поэтому, как правило, его несет реализатор проекта ГЧП;

- риск спроса. Под риском спроса подразумевается опасность того, что товары, работы, услуги, производимые объектом, не будут востребованы потребителями в запланированном объеме. Прогнозные значения уровня спроса, установленные в контракте ГЧП, могут быть не достигнуты;

- экологический и социальный риски. Законодательство, регулирующие вопросы охраны окружающей среды и социального обеспечения могут накладывать определенные ограничения на проект ГЧП [5].

Таким образом, ГЧП – качественно новый и эффективный способ привлечения инвестиций, поскольку партнерства такого типа могут не только способствовать росту экономики города, но и развивать городскую социально важную инфраструктуру. Необходимость в ГЧП возникает прежде всего в тех сферах, за которые государство традиционно несет ответственность: объекты общего пользования (транспортная, социальная, коммунальная сферы, инфраструктура, объекты культуры и т. п.); «публичные службы» (public services) – ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования; уборка территорий; жилищно-коммунальное хозяйство; образование; здравоохранение. Существуют различные типы ГЧП, создаваемые в силу разных причин, покрывающие широкий круг рыночных сегментов и отражающие разного рода потребности государства в услугах инфраструктуры. Государственно-частное партнерство по способу осуществления подразделяется на институциональное и контрактное; по сфере применения (объекту государственно-частного партнерства) – на инфраструктурное и инновационное. Немаловажным пунктом в данном партнерстве является распределение рисков в проектах ГЧП между государством и частным партнером, именно от этого зависит успех проектов ГЧП.

Литература

1. Михеев О.Л. Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики. Теория и практика становления и функционирования. – М.: Анкил, 2011. – 280 с.

2. Основы национальной экономики: Учеб. пособие // рук. авт. коллектива и науч. ред. А.В. Сидорович. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009. – №14 (Учебники МГУ имени М.В. Ломоносова). – 529 с.

3. Михеев О.Л. Финансовые и правовые проблемы частно-государственного партнерства. – М.: Анкил, 2009. – 56 с.

4. Шустов В.Б., Львов Н.В. Региональное законодательство о государственно-частном партнерстве: необходимость, процесс принятия, использование // Государственно-частное партнерство: Практика. Проблемы. Перспективы: Сб. / Под общ. ред. Х.М. Салихова, А.А. Зверева. – М., 2011. – С. 220-226.

5. Спиридонов А.А. Государственно-частное партнерство: понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования // Бизнес и власть в современной России: теория и практика взаимодействия: Сб. – М.: Изд-во РАГС, 2010.

Резюме

В статье рассматриваются теоретические основы государственно-частного партнёрства в Казахстане, а также международный и отечественный опыт.

Түйін

Мақалада Қазақстандағы мемлекеттік-жеке меншік серіктестіктің теориялық негіздері, сондай-ақ халықаралық және отандық тәжірибе қарастырылады.

Summary

The article discusses the theoretical foundations of public-private partnership in Kazakhstan, as well as international and domestic experience.



ӘОЖ: 332.145:330.34

Нұрамғамбетов М.А., «Экономика» мамандығының магистранты
Научный руководитель: **Токсанова А.Н.**, э.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ

ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ ЖӘНЕ АЙМАҚТЫҢ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Бүгінде Астана – әлемге танылған мәртебелі қала. Қаламызда саясат пен экономикаға қатысты маңызды кездесулер өтуде. Астанаға жиналған әр түрлі мәдениет пен дін өкілдері бүкіл әлемді бейбітшілікке, келісімге шақыруда. Бұл да болса еліміздің, қаламыздың абыройын асыратын маңызды бастамалар. Осындай игі шаралардың бәрі Елбасымыздың алысты ойлайтын көреген саясатының арқасы. Н.Ә. Назарбаев Астананың дамуына, қаланың тыныс-тіршілігіне үлкен мән береді. Осының арқасында Астана – тек құрылыс саласында ғана емес, экономика, мәдениет, білім мен ғылым, технология бойынша қарқынды дамуда. Елорданың көркеюіне әрбір қала тұрғынының, әрбір қарапайым жұмысшының қосқан үлесі бар. Халқымызда «тірлік басқа болса да тілек бір, бармақ басқа болса да білек бір» деген сөз бар. Осыған орай мен өз мақаламда Астана қ. негізгі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштеріне тоқтала кетсек. 2013-2015 жылдар кезеңінде Астана қаласында өндірілген инновациялық өнім көлемі 356,7 млрд теңгені құрады, оның ішінде 2015 жылы – 111,2 млрд теңге немесе республикалық көлемнің 29,5%. Астана қ. инновациялық – белсенді кәсіпорындардың саны жыл сайын артуда, сонымен 2013 жылы – 179, 2014 жылы – 214 және 2015 жылы – 541 бірлік кәсіпорын немесе 2014 жылға өсім 16,3% және 2015 жылы 60,4%. Инновация саласында инновациялық белсенділік деңгейі бойынша елорда 2015 жылдың қорытындысы бойынша 2 орынға ие.

Бюджеттің кіріс бөлігінің өсуі басымды инфрақұрылымдық және әлеуметтік жобаларды қаржыландыруды ұлғайтуға, сондай-ақ халықтың экономикалық белсенділігін ынталандыруға және экономиканы кредиттеуге қосымша қаражат бағыттауға мүмкіндік берді. Бюджеттің кіріс бөлігінің құрылымы даму шығыстарымен (52%) және ағымдағы шығындармен (48%) ұсынылады. Солай, инфрақұрылымдық кешенді дамытуға бағытталған қаржыландыру көлемі 2015 жылдың қорытындысы бойынша 2014 жылғы деңгеймен салыстырғанда өсіммен, 193,6 млрд теңгені құрды. Салалар құрылымында ең жоғары үлесті тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық (20,7% немесе 79,9 млрд.

теңге) құрайды, көлік саласы 17,6% немесе 67,8 млрд теңгені, құрылыс 10,6% немесе 40,8 млрд теңгені, экология – 1,3% немесе 5,1 млрд теңгені құрайды.

1-кесте. Тартылған инвестициялар көлемі

Көрсеткіштің атауы	2013 ж.		2014 ж.		2015 ж.	
	млн теңге	үлес, %	млн теңге	үлес, %	млн теңге	үлес, %
Негізгі капиталға құйылатын инвестиция көлемі, оның ішінде	547 489,8	100	646 633,9	100	782 326,1	100
бюджет қаражаты	224 527,7	41	213 858,1	33	309 899,9	39,6
жеке қаражат	251 969,9	46	315 739,6	48,8	369 985,4	47,2
банктердің несиелері	17 498,6	3,2	23 462,3	3,6	36 837,6	4,7
басқа қарыз қаражаты, оның ішінде:	53 493,6	9,8	93 573,8	14,4	65 603,2	8,3
Резидент еместердің қарыз қаражаты	1 175,3	0,2	2 299,8	0,3	3 330,9	0,4

**2-кесте. Негізгі бағыттар бөлігінде бюджет шығыстары өсімінің серпіні,
(млрд теңге)[2]**

Бағыттың атауы	2013 ж.		2014 ж.		2015 ж.	
	млрд теңге	үлес, %	млрд теңге	үлес, %	млрд теңге	үлес, %
Әлеуметтік сала, оның ішінде:	102,7	30,9	121,0	32,1	123,6	32,1
Білім	39,0	11,7	46,1	12,2	47,5	12,3
Денсаулық сақтау	36,3	10,9	38,8	10,3	40,3	10,5
Әлеуметтік қорғау	6,3	1,9	7,6	2,0	8,2	2,1
Мәдениет және спорт	18,7	5,6	25,8	6,8	22,8	5,9
Жұмыспен қамтылуды және кәсіпкерлікті ынталандыру	2,4	0,7	2,7	0,7	4,8	1,2
Инфрақұрылымдық кешен, оның ішінде	172,4	51,9	180,6	47,9	193,6	50,2
Тұрғын үй-коммуналдық шаруа-шылық	73,6	22,1	84,2	22,3	79,9	20,7
Көлік инфрақұрылымы	40,7	12,2	49,6	13,2	67,8	17,6
Экология	2,8	0,8	4,2	1,1	5,1	1,3
Құрылыс	55,3	16,6	42,6	11,3	40,8	10,6
ЖИЫНЫ	275,1	100,0	301,6	100,0	317,2	100,0

Жұмыспен қамту

Халықтың продуктивті жұмыспен қамтылуын қамтамасыз ету жөніндегі саясатты іске асыру ЖҚБ 2020 шегінде 2 бағыт бойынша бөлінген қаржыландыруға сәйкес іске асырылды.

Сонымен, ЖҚБ 2020 «инфрақұрылымды және тұрғын үй – коммуналдық шаруашылықты дамыту есебінен жұмыспен қамту» деген бірінші бағыты шегінде 2014 жылы 33 инфрақұрылымдық жоба іске асырылды, олардың есебінен 1125 жұмыс орны құрылды, Астана қ. әкімдігінің «Жұмыспен қамту орталығы» КММ арқылы 230 жұмыссыз жұмысқа орналастырылды. Осы бағытты іске асыру үшін 2 529,4 млн теңге бөлінді, оның ішінде жергілікті бюджеттен – 300,6 млн теңге, оның 2 514,9 млн теңгесі игерілді немесе 99,4% және тиісінше 297,3 млн теңге.

ЖҚБ 2020 «Жұмыс берушінің қажеттілігі шегінде оқыту және көшіру арқылы жұмысқа орналастыруға жәрдемдесу» деген екінші бағыты шегінде кәсіби дайындықтан 100 адам, қайта даярлаудан – 164 адам, біліктілікті көтеруден – 22, қайта даярлау және біліктілікті көтеруден – 278 адам өтті, еңбекақыны бөлікпен қаржыландыру шартымен әлеуметтік жұмыс орындарына 91, Жастар саясаты шегінде толық субсидиялау шартымен – ТжКБ және ЖОО 561 түлегі, тұрақты жұмыс орындарына 3108 адам орналасты. Осы бағытты іске асыруға 118,2 млн теңге бөлінді, оның ішінде 117,5 млн теңге немесе 99,4% игерілді.

2015 жылдың қорытындысы бойынша елорда экономикасында 18389 жаңа жұмыс орны құрыл-

ды, жұмыспен қамтуының белсенді түрде әрекет ету есебінен 7901 адам жұмысқа орналастырылды, бұл 2014 жылының деңгейінен 20,7%-ға және 2013 жылының деңгейінен 66%-ға жоғары. Жұмысқа орналастырылған жұмыссыздар саны әлеуметтік қолдауға жүгінгендердің жалпы санының 66,8% құрады [4].

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық Экономика Министірілігі Статистика Комитеті сайты (stat.gov.kz).
2. Борбасова З.Н. Маркетинговые исследования: Оқулық / З.Н. Борбасова, С.Н. Улаков. – 2009. – 35-56 бб.
3. Андыбаева Г.Т. Экономикалық талдау: Оқулық / Г.Т. Андыбаева, А.К. Канабекова, А.К. Абитова. – 52-78 бб.
4. Астана қаласының әкімдігінің ресми сайты (astana.gov.kz)

Түйін

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуы және Астананың әлеуметтік-экономикалық дамуы және әлеуметтік-экономикалық даму мақсаттары талқыланды.

Резюме

В этой статье обсуждается социально-экономическое развитие Республики Казахстан и социально-экономическое развитие Астаны и цели социально-экономического развития.

Summary

This article discusses the socio-economic development of the Republic of Kazakhstan and the socio-economic development of Astana and the goals of social and economic development.



УДК 37.014

*Нурбаев М.К., магистрант специальности «Экономика»
Научный руководитель: Турекулова Д.М., д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье раскрывается сущность, функции, принципы и признаки корпоративной культуры организации. Выявлены этапы и технологии ее формирования.

Корпоративная культура – это междисциплинарное понятие, которое находится на стыке таких областей знания, как менеджмент, организационное поведение, социология, психология, культурология. Ее уникальная интегративная сущность представляет собой сложную систему, зависящую от исторических особенностей развития, политики, целей и ценностей, управленческого стиля, особенностей внутренней коммуникации и взаимоотношений в коллективе, условий труда и других факторов.

Современные руководители осознают значимость корпоративной культуры для развития организации: она придает сотрудникам организационную идентичность, определяет внутригрупповое представление о компании, являясь важным источником стабильности и преемственности в организации, что создает у сотрудников ощущение надежности самой организации и своего положения в ней, способствует формированию чувства социальной защищенности; знание основ организационной культуры своей компании помогает новым работникам правильно интерпретировать происходящие в организации события, определяя в них все наиболее важное и существенное; внутриорганизационная культура, более чем что-либо другое, стимулирует самосознание и высокую ответственность работника, выполняющего поставленные перед ним задачи.

Эмпирический анализ управленческой деятельности ряда успешных предприятий позволяет утверждать, что внимание к корпоративной культуре становится насущно необходимым при наличии

следующих факторов: имеющаяся корпоративная культура не соответствует стратегическим целям организации; любые нововведения встречаются активным сопротивлением сотрудников, что не позволяет поддерживать динамичное развитие и новаторство; наличие застойных явлений в организации (во многих успешных организациях сотрудники находятся в «зоне комфорта», их настолько устраивают условия работы, что они теряют инициативу, перестают проявлять активность); разрозненность и разобщенность филиалов или структурных подразделений; существующая корпоративная культура не выступает как фактор мотивации сотрудников на высокие достижения.

В теории менеджмента существуют различные подходы к раскрытию сущности понятия «корпоративная культура». В первом подходе она рассматривается как совокупность представлений и ценностей, которые формируются в человеке обществом, общественной деятельностью и социальными взаимодействиями. При таком подходе организация воспринимается лишь как контекст, в котором проявляются переменные национальных культур. С этой точки зрения организация лишь пассивно подвержена влиянию заранее сформированных представлений своих сотрудников. Второй подход основан на том, что организации сами создают свои культуры. Представители этого подхода сосредоточивают свое внимание на уникальных ритуалах, легендах и церемониях, которые появляются в среде, созданной руководством компании посредством установленных правил, структуры, норм и целей. Причем в компании могут существовать как доминирующая культура, так и субкультуры, между которыми могут быть противоречия. Третий подход рассматривает корпоративную культуру как суть организации, ее основное отличительное качество, т. е. организация и есть культура [1].

Большинство исследователей признают системный характер корпоративной культуры, но трактуют ее по-разному. В их восприятии это:

- система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной компании, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды [2];

- специфическая, характерная для данной организации система связей, взаимодействий и отношений, осуществляющихся в рамках конкретной предпринимательской деятельности, способа постановки и ведения дела [3];

- система принципов, обычаев, символов и ценностей, позволяющих всем в компании двигаться в одном направлении как единому целому [4];

- набор наиболее важных положений, принимаемых членами организации и выражающихся в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения, действий и правил решения проблем внешней адаптации и внутренней интеграции работников [5].

Многообразие взглядов на организационную культуру может быть сужено, если основу ее понимания представляют не атрибутивные характеристики, разнообразие которых явно просматривается в приведенных определениях, а система общих методологических принципов, лежащих в их основе. Как зарубежные, так и отечественные специалисты к корпоративным принципам относят следующие: постоянное развитие и совершенствование (реализация этого принципа заключается в адекватной оценке себя, определении своих сильных и слабых сторон, желании совершенствоваться как индивидуальные знания и навыки, так и коллективные); оптимизм (люди в компании убеждены, что несут в себе мощный позитивный заряд, что отражается на отношениях между сотрудниками, с клиентами, поставщиками и даже конкурентами); взаимная поддержка (способность работать в команде выступает как ценность); профессионализм и компетентность (каждый делает то, что он умеет лучше других, делаясь своим опытом и находками) [6,7].

Ряд специалистов, отмечая значимость позиции менеджеров разного уровня к формированию корпоративной культуры, выделяют принципы управления (эффективная совместная работа руководителя и сотрудников; совместная разработка целей и их достижение; контроль и проверка прогресса в достижении поставленных целей; консультирование и поддержка сотрудников при выполнении задач; привитие сотрудникам ценностей организации; создание благоприятных рабочих условий, чтобы труд и усилия сотрудников давали наибольший эффект) и взаимодействия (постоянный и систематический обмен информацией; доступность руководства для сотрудников организации;

вежливость и корректность сотрудников по отношению друг к другу).

В целом концепции организационной (корпоративной) культуры, с известной долей условности, можно разделить на две основные группы: рационально-прагматическая, рассматривающая корпоративную культуру как атрибут организации и предполагающая возможность влиять на ее формирование, и феноменологическая, трактующая культуру как назначение самой сути организации и отрицающая возможность целенаправленного прямого воздействия на ее формирование. Первый подход дает выход на технологические возможности в управлении организационной культурой, а второй – показывает уникальность образования корпоративной культуры, синергетизм ее существования. Объединение этих двух тенденций обеспечивает создание оптимального направления в формировании и развитии культуры организации и повышении ее эффективности [8,9].

Корпоративной культуре присущи следующие функции: познавательная (осуществление различных форм познавательной деятельности), смыслообразующая (установление смыслов и значений определенных практик и явлений), коммуникационная (обеспечение обмена продуцированными и репродуцированными духовными ценностями в процессе взаимодействия), общественной социализации (предлагаются нормы, образцы и алгоритмы жизнедеятельности, а также способы и средства сохранения и накопления опыта духовной деятельности) и рекреативная (создание целостного пространства духовных ценностей через их продуцирование, накопление и гармонизацию).

Цель корпоративной культуры компании – достижение высоких результатов посредством совершенствования управления человеческими ресурсами для обеспечения лояльности сотрудников к руководству и принимаемым решениям, воспитания у работников отношения к компании, как к своему дому. Это приводит к повышению эффективности производственного менеджмента и улучшению деятельности компании в целом, к формированию нового типа лидера — носителя инновационно-предпринимательского духа, подающего сотрудникам пример социально значимого поведения в различных ситуациях, способного закреплять наработанные культурно-хозяйственные традиции и создавать новые. Выдвижение таких лидеров в центр инновационной деятельности связано и с тем, что любое нововведение, ломая установившийся порядок, вызывает достаточно сильное противодействие. Инновационная корпоративная культура – это система распространенных в компании норм и ценностей, обеспечивающая высокий уровень восприятия, инициации и реализации инноваций [7-9].

При построении программы культурного строительства фирмы можно выделить три сферы ее деятельности: управление персоналом (на уровне руководитель – подчиненный); управление коммуникациями (на уровне взаимодействия между сотрудниками) и управление обслуживанием (на уровне взаимодействия между сотрудниками фирмы, клиентами и поставщиками). Именно в этих сферах больше всего проявляется культура фирмы.

Формирование корпоративной культуры – длительный и сложный процесс, который традиционно включает четыре этапа: 1) определение миссии организации, базовых ценностей; 2) формулирование стандартов поведения членов организации; 3) формирование традиций организации; 4) разработка символики.

Рассмотрим основные этапы работы менеджера по формированию и развитию корпоративной культуры.

1. Анализ существующей культуры, который осуществляется по следующим основным направлениям: базовые ценности, традиции и символика; стандарты поведения; «герои» организации; существующие методы формирования и развития корпоративной культуры.

2. Разработка корпоративного кодекса включает в себя определение миссии, стратегических перспектив и приоритетных направлений развития; определение общих принципов корпоративного поведения, традиций и символики.

3. Определение форм и методов работы с персоналом. Главный результат успешной работы по формированию и развитию корпоративной культуры компании – это приверженность сотрудников, которая заключается в отождествлении человека со своей организацией, выражающемся в стремлении работать в ней и способствовать ее успеху.

Ключевые составляющие приверженности: интеграция (присвоение работниками

организационных целей, объединение работников вокруг целей организации), вовлеченность (желание работника вносить свой вклад в достижение целей организации) и лояльность (эмоциональная привязанность к своей организации, желание оставаться ее членом). Для формирования приверженности сотрудников целям и ценностям организации используются различные методы: брендинг, корпоративные средства массовой информации, корпоративные стандарты; обучение и развитие персонала, корпоративные конференции и семинары, конкурсы и поощрение инициатив, социальные программы, льготы и привилегии; корпоративные праздники и поздравления; семейные программы, спорт, благотворительность.

Для формирования эффективной инновационной корпоративной культуры наиболее широко используются следующие технологии:

- обучающие семинары с целью создания у персонала настроения на инициацию и восприятие инноваций;
- тренинги для управленческой команды, направленные на формирование конкретных навыков, адекватных планируемой культуре (они позволяют топ-менеджерам лучше понять ситуацию в компании и определить роль каждого из них в развитии инновационной корпоративной культуры);
- помощь в разработке конкретных инструментов (процедур стимулирования креативности, инициативности, высокой инновационной активности персонала и др.);
- разработка и проведение корпоративных мероприятий, направленных на ускорение и рост эффективности внедрения инновационной корпоративной культуры;

4. Реализация проектов.

5. Анализ динамики становления корпоративной культуры организации осуществляется по критериям общности интересов (большинство сотрудников и менеджеров компании разделяют общие ценности и методы ведения бизнеса), адекватности корпоративной культуры выбранной стратегии компании, адаптивности культуры (способность быть катализатором изменений). От последней характеристики зависит восприимчивость организации к изменениям внешней среды и способность эффективно работать в долгосрочной перспективе. Ценности, характеризующие адаптивность культуры, – доверие, склонность к риску, предприимчивость, креативность и т.д.

Сформированная корпоративная культура говорит о полной идентификации сотрудника с компанией и означает, что он не только осознает идеалы компании, четко соблюдает правила и нормы поведения в организации, но и внутренне полностью принимает корпоративные ценности. В этом случае культурные ценности организации становятся индивидуальными ценностями сотрудника, занимая прочное место в мотивационной структуре его поведения.

Развитие корпоративной культуры в направлении роста инновационной восприимчивости и активности персонала позволяет обеспечить соответствие и сбалансированность стратегических задач компании и тенденций инновационного развития в отрасли и сообществе в целом, повысить творческую активность сотрудников, стимулируя рост предложений по совершенствованию процессов и других организационных изменений, связанных с повышением эффективности и результативности управления, ускорить процесс интеграции и формирование в компании эффективных команд, реализующих инновационные проекты.

Носителями инновационной корпоративной культуры выступают руководитель организации и топ-менеджеры, которые будут «транслировать» элементы культуры подчиненным [10].

В последнее десятилетие формируется новый стратегический подход к развитию организации – клиентоориентированный, обеспечивающий повышение ее конкурентоспособности и рост доходности за счет мобилизации всех ее ресурсов на выявление, вовлечение, привлечение клиентов и удержание наиболее прибыльных из них за счет повышения качества обслуживания и удовлетворения потребностей клиентов. Он идет на смену преобладающему еще товарно-ориентированному подходу [11].

Литература

1. Управление персоналом: современная российская практика. – СПб.: Питер, 2003. Абрамова С.Г., Костенчук И.А. О понятии «корпоративная культура». – М., 1999. – 184 с.

2. Албастова Л.Н. Технология эффективного менеджмента. – М.: ПРИОР, 1998. – 288 с.
3. Богданова М. Моральный кодекс бизнесменов // Япония сегодня. – 2007. – №6. – С.32.
4. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. В.А.Спивака. – СПб.: Питер, 2006.
5. Ларичева Е.А. Сравнительный анализ корпоративной, инновационной культуры производства // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №8. – С.62-65.
6. Стадник А. Интеграция корпоративных культур // Управление компанией. – 2004. – №3. – С. 69-70.
7. Абалов И. Корпоративная культура в современных российских организациях // Предпринимательство. – 2006. – №5. – С. 88-92..
8. Маслов В.И. Корпоративная культура в современном менеджменте // Финансовый бизнес. – 2006. – №12. – С.31-38.
9. Капитонов Э.А., Капитонов А.Э. Феномен корпоративной культуры // Корпоративная культура и PR: Учеб.-практ. пособие. – М.: Рн/Д., 2003. – 417 с.
10. Хант Дейон. Управление людьми в компании / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 360 с.
11. Тюнников Ю., Мазниченко М. Корпоративная культура как фактор конкурентоспособности вуза // Высшее образование в России. 2005. – №10. – С. 69-77.

Резюме

В статье раскрывается сущность, функции, принципы и признаки корпоративной культуры организации. Выявлены этапы и технологии ее формирования.

Түйін

Мақалада ұйымның корпоративтік мәдениетінің мәні, қызметі, принциптері мен белгілері көрсетіледі. Оны қалыптастыру кезеңдері мен технологиялары анықталды.

Summary

The article reveals the essence, functions, principles and signs of the corporate culture of the organization. The stages and technologies of its formation are revealed.



ӘОЖ 339.13/187(574)

Сабыржан А.Д., «Экономика» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Сериков Р.С., PhD, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ

Экономикалық тиімділіктің көрсеткіші ретінде басымдықпен өндірістің өсу қарқынын қарастырсақ, өндіріс интенсификациясы сияқты аса маңызды факторға көңіл бөлінбей қалуы мүмкін, мәселен, өндірістің өсу қарқыны экономикалық тиімділігін бағалаудың біркелкі көрсеткіші жоқ. Экономика ғалымдар әр түрлі көрсеткіштерді ұсынды, бірақ олардың ешқайсысы экономикалық тиімділікті объективті түрде бағалауға мүмкіндік бермеді. Әрбір көрсеткіштің өз артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Экономикалық тиімділікті бағалаудың ешқай көрсеткіші әмбебап болмағандықтан, көрсеткіштер жүйесі енгізілді. Бұл көрсеткіштер жүйесінде экономикалық тиімділікті бағалау көрсеткіштері бес үлкен топқа біріктірілді:

- рентабельділік көрсеткіштері;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының көрсеткіштері;
- еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігінің көрсеткіштері;
- кәсіпорынның мүлктік жағдайы және негізгі құралдарды пайдалану тиімділігінің көрсеткіштері;
- материалды ресурстарды пайдалану тиімділігінің көрсеткіштері [1].

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның қызмет етуі экономикалық тиімділігі табыс табумен анықталады. Экономика ғылымдарының профессоры қазақстандық ғалым Дүйсенбаев К.Ш. өзінің «Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау» атты еңбегінде табыстылық немесе рентабель-

ділік көрсеткіштерін табыстылықтың абсолютті және салыстырмалы көрсеткіштері деп екі топқа бөледі.

Өнімді өткізуден алынатын табыс кәсіпорынның табыстары мен шығындары туралы есебінің бірінші бабында көрсетіледі. Бұл көрсеткіш табыс құрылымында ең үлкен үлес салмақты алады. Оның мөлшері өнім өндіру деңгейімен, оның сапасымен және басқа да бірқатар факторлармен анықталады.

Жалпы табыс өнімді өткізуден түскен табыс пен өткізілген өнімнің өндірістік өзіндік құны арасындағы айырма ретінде анықталады. Жалпы табысқа әсер ететін маңызды фактор – өндірістік өзіндік құн, сондықтан оның төмендеуі жалпы табыс көлеміне көп әсерін тигізеді.

Рентабельділіктің келесі абсолютті көрсеткіші – негізгі қызметтен түскен табыс. Ол жалпы табыс пен кезең шығыстары арасындағы айырма ретінде анықталады. Жалпы табыс көлемі қаншалықты көп және өткізілген өнімнің өндірістік өзіндік құнына кірмейтін тұрақты шығындарды білдіретін кезең шығыстары қаншалықты аз болса, негізгі қызметтен алынатын табыс соншалықты жоғары болады.

Салық салынғанға дейінгі табыс негізгі қызметтен түскен табыс пен негізгі емес қызметтен түскен табыс қосындысы болып табылады. Егер кәсіпорын негізгі емес қызмет түрімен айналыспаса, бұл көрсеткіш сомасы негізгі қызметтен түскен табыс сомасына тең болады.

Салық салынғаннан кейінгі табыс салық салынғанға дейінгі табыстан қажетті корректировкаларды шегерген немесе қосқаннан соң корпоративті табыс салығы бойынша аударым сомасын шегергеннен кейін шығады [2].

Табыстылық көрсеткіштерінің ең маңыздысы – таза табыс. Кәсіпорын қызметінің экономикалық тиімділігін таза табысты тиісті шығындар сомасына бөлу арқылы сипаттайды. Таза табыс шамасы неғұрлым көп болса, кәсіпорынның өндірісін кеңейтуге мүмкіндіктері соғұрлым жақсы болады.

Кәсіпорын активтерінің рентабельділігі – кәсіпорын мүліктерінің немесе активтерінің пайдаланылу тиімділігін сипаттайды. Активтердің тиімділік деңгейі кәсіпорындарда инвестициялық шешімдер қабылдауда, қаржылық жоспарлауда, үйлестіруде, сондай-ақ шаруашылық қызметі мен оның нәтижесін бақылау мен бағалауда маңызды рөл атқарады.

Капитал рентабельділігі шаруашылық жүргізуші субъект қызметінің тиімділігін сипаттайтын аса маңызды көрсеткіштердің бірі. Бұл көрсеткіш кәсіпорынды басқару сапасы мен тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Капиталды қолдану интенсивтілігін оның айналымдық коэффициенті сипаттайды.

Меншікті капитал рентабельділігі экономикалық және қаржылық талдауда маңызды көрсеткіш болып табылады. Яйткені бұл көрсеткіш биржада акционерлік компаниялардың акцияларына баға белгілеуді бағалау барысында маңызды рөл атқарады.

Нарықтық экономика кәсіпорындарды нарықтығы сұраныстарды қанағаттандыруға, нақты тұтынушылардың сұраныстарын қанағаттандыруға және де кәсіпорынның дамуына табыс әкелетін және сұранысқа ие өнімдерді шығаруға бағдарлайды. Табыс көрсеткіштері кәсіпорынның шаруашылық және қаржылық қызметін бағалауға маңызды болып табылады. Олар іскерлік беделінің және қаржылық тиімділігінің деңгейін сипаттайды. Табысқа байланысты кәсіпорынға салынған активтердің пайдалылығының деңгейі анықталады. Өндірістің экономикалық тиімділігін арттырудың негізгі мәселесі – экономикалық нәтижесі қолда бар ресурстарды процесте пайдаланғандағы шығындардың әрбір бірлігіне өсіру болып табылады [3].

Кәсіпорын дұрыс жұмыс жасап, ары қарай дамуы үшін ол табыс тауып, ақшалай қаражыттарын өсіруі қажет.

Кәсіпорынның қызметіне байланысты табысты өсірудің негізгі факторы болып, өндірілетін өнім көлемінің өсуі, оның өзіндік құнының төмендеуі, сапаның жоғарлауы, ассортименттің жақсаруы, өндірістік қорларды тиімді пайдалануды көтеруі және өнімділігінің өсуі болып табылады.

Нарықтық экономика жүйесінің негізгі белгілерінің бірі экономикалық тұрақтылықтың салыстырмалы төмендігі болып табылады. Экономикалық дамуға циклді тербелістер, яғни өрлеу мен құлдырау кезеңдерінің ауысып келуі тән. Сондықтан әрбір кәсіпорын үшін экономикалық тиімділікті өсіру аса маңызды мәселе. Экономикалық тиімділік өсуінің негізгі себептерінің бірі шығындардың

азаюы болып табылады. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев өзінің халыққа жолдауында әрбір кәсіпорын өзінің шығындарын минималдауға, соның ішінде әкімшілік шығындарын нөлге теңестіруге тырысуы қажеттігін атап өтті.

Кәсіпорынның экономикалық тиімділігінің теориялық негіздерін қарастыра отырып, кәсіпорынға әсер ететін сыртқы және ішкі факторларды анықтау, жалпы сапа жағдайын зерттеу және қазіргі жағдайына талдау жасау, өндірістік қызметін және экономикалық тиімділігін бағалау арқылы кәсіпорынның экономикалық тиімділігін арттыру жолдарын қарастыру.

Кәсіпорынның экономикалық тиімділігі оның қызметінің табыстылығымен анықталады. Әлемдік тәжірибеде экономикалық тиімділікті жан-жақты сипаттайтын бірегей көрсеткіш жоқ. Кәсіпорынның экономикалық тиімділігі оның шаруашылық қызметін әр қырынан сипаттайтын көрсеткіштер жүйесімен бағаланады. Кәсіпорынның жалпы рентабельділігі оның барлық активтерінің (сандық тұрғыдан баланс валютасының) табыстылығымен сипатталады. Ал кәсіпорын рентабельділігін арттыру жолдарын табу үшін оған әсер ететін факторлық көрсеткіштерді қарастыру қажет. Кәсіпорын рентабельділігінің деңгейі таза табыс көлемімен тікелей байланысты. Дегенмен оны алынған таза табыстың абсолютті шамасымен теңестіруге болмайды, себебі таза табыстан басқа оған әсер ететін факторлар жетерлік.

Кез келген кәсіпорынның қалыпты қызмет етуі таза табысқа байланысты. Себебі таза табыс кәсіпорынға келесідей шараларды жүзеге асыруға мүмкіндік береді:

- өндіріс көлемін кеңейту (негізгі қорларға капитал салу және айналым құралдарын көбейту арқылы);
- ғылыми-техникалық прогресті қамтамасыз ететін ғылыми-зерттеу және тәжірибе-конструкторлық жұмыстарды дамыту;
- әлеуметтік қажеттіліктерді қанағаттандыру;
- дивиденд төлеу арқылы инвестицияларды қамтамасыз ету [4].

Сонымен қатар, кәсіпорын табысы мемлекет бюджетін қалыптастыратын табыс салығын төлеу негізі болып табылады.

Тәжірибеде табыстың екі функциясын бөліп көрсетеді – қоғамдық өндіріс тиімділігінің өлшеуіші және ынталандырушы функция.

Қоғамдық өндіріс тиімділігінің өлшеуіші ретінде таза табыс пен рентабельділік кәсіпорынның оңтайлы қызмет етуінің негізгі көрсеткіштері болып табылады және де кәсіпорынның жаңа нарықтарға шығу, капиталды бір саладан басқасына құю, тағы сол сияқты маңызды мәселелердің шешілуін анықтайды.

Кәсіпорын рентабельділігінің деңгейіне өткізілген өнімнің толық өзіндік құнының бір теңгесіне келетін табыс, материалдардың айналымдылық коэффициенті және материалдар құнының қысқа мерзімді активтер құнындағы үлесі көрсеткіштерінің әсері айтарлықтай. Демек, кәсіпорын өнімді өткізуден түскен табыс, өндірілген өнімнің өзіндік құны, кезең шығыстары, қысқа мерзімді активтер көлемі, тауар өндірісіне қажетті материал құны сияқты көрсеткіштерге баса назар аударуы қажет.

Өнімді өткізуден түскен табыс өткізілген өнім көлеміне тікелей байланысты, ал өткізу көлемі көбінесе кәсіпорын өндіретін тауарға деген тұтынушылар сұранысына байланысты, яғни бұл көрсеткіш негізінен сыртқы факторлар әсерінен көп өзгереді. Дегенмен кәсіпорын оған мүлдем ешқалай әсер ете алмайды деген түсінік қате, себебі егер кәсіпорын өз өнімінің сапасын жоғарылатса, тұтынушыларға белгілі бір жеңілдіктер қарастырса, өткізу көлемін өсіру әбден мүмкін.

Кәсіпорын рентабельдігіне әсер ететін келесі көрсеткіш – кезең шығыстары. Кезең шығыстары өнім өндіру процесіне тікелей қатысы жоқ өндірісті басқарумен, ұйымдастырумен байланысты пайда болады. Олар үш топқа бөлінеді:

- жалпы және әкімшілік шығыстар;
- коммерциялық шығыстар;
- банк пайызының шығыстары.

Талдауға алынып отырған соңғы үш жылда кәсіпорынның кезең шығыстары төмендеуде. Қысқа мерзімді активтер кәсіпорынның қалыпты жұмыс істеуінде маңызды орын алады. Қысқа мерзімді активтердің жалпы активтердегі үлесі 0,5-тен кем болмауы кәсіпорын үшін маңызды,

яғни бұл оның міндеттемелері бойынша тез арада есеп айырысу мүмкіндегін көрсетеді. Талданып отырған кәсіпорында соңғы жылдары қысқа мерзімді активтер көлемінің қысқаруы байқалуда. Бұл, бір жағынан, өндіріс көлемінің қысқаруына байланысты қорлар көлемінің қысқаруымен, екінші жағынан, дағдарыс салдарынан негізгі ірі сатып алушыларда ақша қаражаттарының жетіспеушілігінен аталмыш кәсіпорында да ақша қаражаттарының қысқаруымен түсіндіріледі.

Соңғы көрсеткіш – материал құны. Ол өндірілген өнімнің өзіндік құны құрамында есепке алынады. Сонымен, нарықта қазіргі кезде орын алып отырған жағдайды ескере отырып қорытындылайтын болсақ, кәсіпорын рентабельділігін арттырудың келесідей жолдарын ұсынуға болады:

- өнім өндірісінің көлемін қысқартумен байланысты уақытша бос тұрған құрал-жабдықтар мен басқа да мүлікті сату немесе жалға беру;
- өнімнің өзіндік құнын материалды ресурстарды, өндірістік қуатты, жұмыс күші мен жұмыс уақытын рационалды пайдалану есебінен төмендету;
- кезең шығыстарын минималдау.

Жалпы өндіріс тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесінде өнімнің өзіндік құны алдыңғы қатарлы орынды алады. Экономикалық категория ретінде өнімнің өзіндік құны бірқатар маңызды функцияларды атқарады:

- өнім өндірісіне жұмсалатын шығындарды есепке алу және бақылау;
- кәсіпорын өніміне көтерме сату бағасын белгілеу негізі (базасы);
- жұмыс істеп тұрған кәсіпорынды кеңейту мен техникалық қайта жабдықтауға, реконструкция жасауға қаржылық инвестициялар салудың экономикалық мақсаттылығын негіздеу;
- өндірістің оптималды көлемін анықтау;
- кез келген басқару шешімдерін экономикалық негіздеу.

Өнімнің өзіндік құнының келесідей түрлерін ажыратады: цехтық, өндірістік және толық. Цехтық өзіндік құн өнім өндірісімен тікелей байланысты цехтағы шығындарды сипаттайды. Ал өндірістік өзіндік құнға цехтық шығындармен қатар, жалпы өндірістік және жалпы шаруашылық шығындар кіреді. Толық өзіндік құн өндірістік өзіндік құн, өндірілген өнімді өткізуге кеткен шығындар және кезең шығыстарының қосындысымен анықталады.

Бұл шығындардың көлемі тауар өндірісіне қажет ресурстар бағасына, сонымен қатар, оларды өндіріс үрдісінде пайдалану технологиясына байланысты.

Өндірістік ресурстар бағасы кәсіпорын қызметіне байланысты емес. Ол сол ресурстарға деген нарықтағы сұраныс пен ұсыныс әсерінен қалыптасады. Сондықтан кәсіпорын үшін шығындар қалыптасуының технологиялық аспектісі аса маңызды, себебі ол бір жағынан өндіріс үрдісінде жұмсалатын ресурстардың көлемін, екінші жағынан сол ресурстарды пайдалану сапасын анықтайды. Кәсіпорын технологиялық тұрғыдан да, экономикалық тұрғыдан да тиімді болатын өндіріс әдісін таңдауы қажет. Әрбір кәсіпорын өндірістің ең аз шығындарын қажет ететін техникалық тиімді өндіріс үрдісін таңдауға тырысады. Өндірістік шығындар тікелей кәсіпорынның өзінде пайда болатындықтан кәсіпорында қалыптасқан өндіріс жағдайларын сипаттайды. Сондықтан бір салада жұмыс істейтін кәсіпорындардың өндірістік шығындары немесе өндірілетін өнімдерінің өзіндік құндары әр түрлі. Өндірілген өнімнің нарықтық бағасы қоғамдық және орташа салалық шығындар негізінде қалыптасатындықтан әрбір кәсіпорын пайда алу мақсатымен өз шығындарын қоғамдық және орташа салалық шығындар деңгейінен төмен етуге ұмтылады [5].

Өндірістік шығындарды азайту өндірісте қолданылатын еңбек және материалды ресурстарды үнемдеуге сайып келеді.

Кәсіпорын сатып алатын шикізаттар мен материалдар партиясы неғұрлым үлкен болса қорлардың орташа жылдық көлемі мен оларды сақтау шығындары да соғұрлым көп болады. Дегенмен, шикізаттар мен материалдарды үлкен партиямен алудың өз артықшылықтары бар, мәселен, алынатын тауарларға тапсырыс берумен, оларды жеткізумен байланысты шығындар азаяды. Осыған байланысты сатып алынатын шикізаттардың оптималды көлемін анықтау қажеттігі туады. Оны анықтау үшін кәсіпорын өндіру жоспарланатын өнім көлемін негізге алады. Ал өндірістің оптималды көлемі өткізу көлемімен анықталады. Өткізу көлемі, өз кезегінде, өнімге деген нарықтағы сұранысқа байланысты.

Өнімнің өзіндік құны үнемі өзгерісте болады, оған төмендегідей факторлар әсер етуі мүмкін:

- кәсіпорын қызметінің ерекшеліктері. Осыған байланысты келесідей кәсіпорын түрлерін ажыратады: еңбексыйымды (өзіндік құндағы еңбекақы мөлшерінің үлесі басым), материалсыйымды (материалдарға жұмсалған шығын көлемінің өзіндік құндағы үлесі басым), қорсыйымды (амортизация үлесі басым), энергия сыйымды (өзіндік құн құрылымында жанармай мен энергияға шығындардың басым болуы);

- ғылыми-техникалық прогрестің қарқынды дамуы. Бұл фактор өзіндік құн құрылымына жан-жақты әсер етеді. Дегенмен, негізінен бұл фактор әсерінен өзіндік құн құрылымындағы жанды еңбек (живой труд) үлесі азайып, ал заттандырылған еңбек үлесі көбейеді;

- өндіріс концентрациясының, мамандануының, кооперациялануының, комбинирлеудің және әртараптандырылуының деңгейі;

- кәсіпорынның географиялық орны;

- инфляция деңгейі мен банк несиесінің проценттік ставкасының өзгеруі [3].

Қорытындылайтын болсақ, кәсіпорын өндірілетін өнімнің өзіндік құнын төмендету үшін келесідей шараларды жүзеге асыру қажет:

- еңбек өнімділігін арттыру;

- өндірістік қуаттарды барынша пайдалану;

- өндіріске қажетті сатып алынатын материалдардың оптималды көлемін уақыт өткен сайын анықтап отыру;

- жұмыс тиімділігі жоғары жаңа техника мен технологияларды енгізу арқылы өндірісті оңтайландыру.

Әдебиеттер

1. Мейірбеков А.К., Әлімбетов К.Ә. Кәсіпорын экономикасы. – Алматы, 2003.
2. Тавлова Л.Н. Финансы предприятия. – М., 1998.
3. Дүйсенбаев К.Ш. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау. – Алматы, 2001.
4. Жолдысбаев Т.Ө. Кәсіпорын экономикасы. – Алматы, 2002.
5. Қуатова Д.Я. Кәсіпорын экономикасы. – Алматы, 2006 .

Түйін

Осы мақалада кәсіпорынның қаржылық қызметінің тиімділігін арттырудың кейбір жолдары қарастырылып, өндірісті жетілдіру және өнім түрлерін кеңейту бойынша бірқатар шаралардың техникалық-экономикалық негіздемесі ұсынылған.

Резюме

В данной статье рассматриваются определенные пути повышения эффективности финансовой деятельности предприятия, приведены технико-экономические обоснования ряда мероприятий по совершенствованию производства и расширению ассортимента выпускаемой продукции.

Summary

In this article, certain ways of increasing the efficiency of the financial activity of an enterprise are considered, feasibility studies of a number of measures for improving production and expanding the range of products are presented.



ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день проблема экономической безопасности предприятия приобрела особую актуальность, так как предприятиям приходится функционировать в условиях неопределенной и нестабильной рыночной среды. Именно это толкает их постоянно отслеживать изменения в сферах своей деятельности, параметрах рынка, конкурентов, потребителей. Предприятие на основе разработанной им стратегии и тактики маркетинга обеспечивает необходимые условия эффективного функционирования производства при высокой стабильности показателей хозяйственной деятельности и необходимой прибыльности. В этом случае предприятие изучает и реализует все внутренние и внешне – производственные факторы, которые влияют на улучшение основных показателей хозяйственной деятельности, то есть оно заботится о его экономической безопасности.

Экономическая безопасность предприятия – это защищенность его деятельности от негативного влияния внешней среды, а также способность быстро предотвращать различные угрозы или приспосабливаться к существующим условиям. Содержание этого понятия включает систему приемов, которые обеспечивают конкурентную устойчивость и экономическую стабильность предприятия, а также способствуют повышению уровня благосостояния работников. В настоящее время в экономике Украины наблюдаются как положительные, так и отрицательные проявления.

К позитивным можно отнести:

- стимулирование развития разных форм собственности;
- стремление наполнить национальный рынок товарами отечественного производства;
- либерализация экспорта;
- стремление приблизить украинский рынок к требованиям мирового рыночного пространства;
- процессы реформирования налоговой системы.

Угрозу экономической безопасности представляет совокупность факторов и условий, которые создают опасность экономическим интересам и деятельности предприятия и отрасли в целом. Одними из основных дестабилизирующих факторов, которые могут представлять угрозу экономической безопасности являются:

1. Производственно-технологическая структура отрасли: структурная деформация отрасли; изменение отраслевой структуры производства в сторону повышения ее энергоемкости и материалоёмкости; повышение уровня иностранного капитала.

2. Производственный потенциал: повышение степени износа основных фондов; разрушение системы воссоздания производственного потенциала; переход специалистов и работников из сферы своей профессиональной деятельности в другие виды.

3. Технологический уровень: отсталость технологической базы отрасли; устаревшая технология производства; наличие технологически опасных производств.

4. Научно-технический потенциал: разрушение научно-технического потенциала; прекращение проектно-конструкторских работ; потеря уникальных проектных школ.

5. Инновационно-инвестиционные процессы: деградация инновационно-инвестиционного процесса; низкая инвестиционная привлекательность отрасли.

Экономическая безопасность предприятия прямо зависит от степени участия государства в его обеспечении. Возможное вмешательство государства в экономику предприятия, а именно повышение его экономической безопасности, должно включать следующие аспекты:

- правовую основу (законы, которые регулируют правовые отношения между государством и предприятием);

- кредитную и инвестиционную политику, учитывающую весь спектр потенциальных инвесторов;

- постоянное развитие рынка, в том числе соотношение монополий и мелких производителей, конкурентов, партнеров;

- развитие инфраструктуры предприятия (банковской системы, аудиторской службы, информационной системы).

Обеспечение экономической безопасности предприятия допускает выделение, анализ и оценку существующих угроз по каждой из функциональных составляющих и разработку на их основе подсистемы противодействующих мероприятий. Для каждой из них существует свой индикатор:

- технологическая безопасность – степень слаженности работы основных фондов, загрузка специального оборудования, доступ к ноу-хау, введение в действие основных фондов;

- ресурсная безопасность – обеспеченность производства основными видами ресурсов, коэффициент обеспеченности запасов и расходов собственными источниками, качество ресурсов;

- финансовая безопасность – индекс объемов производства, динамика прибыли, размер задолженности, часть рынка, рентабельность и др.;

- социальная безопасность – размер минимальной заработной платы, средней заработной платы, продолжительности рабочего дня.

Таким образом, учитывая возможные угрозы экономической безопасности предприятия в неопределенных рыночных условиях, особенности взаимодействия элементов системы экономической безопасности предприятия, а также степень участия государства в его обеспечении конкретными шагами на пути усиления экономической безопасности предприятия являются:

- в рамках технологической безопасности – закрытие убыточных предприятий, смена системы оплаты труда научных кадров, создание новых организационно-производственных структур, использование лизинга, активное участие в международных выставках, семинарах;

- в рамках ресурсной безопасности – совершенствование системы расчетов; повышение продуктивности работы; увеличение капиталовложений;

- в рамках финансовой безопасности – создание информационного центра; использование новых форм партнерских связей, в том числе франчайзинга; преодоление убыточности, восстановление платежеспособности, обеспечение финансовой устойчивости;

- в рамках социальной безопасности – приближение уровня оплаты труда к показателям развитых стран; привлечение работников к управленческим функциям; повышение квалификации работников, развитие социальной инфраструктуры предприятия;

- в рамках рыночной безопасности – применение средств независимой конкуренции, распределение рынков сбыта.

Своевременное и возможно наиболее полное решение указанных проблем позволит усилить экономическую безопасность предприятий и, как следствие, приведет к преодолению кризисных явлений и улучшению экономической ситуации на уровне предприятия и в стране в целом.

Литература

1. Токсанова А.Н. «Экономическая безопасность государства».
2. Тумар Н.Б. канд. экон. наук, проф. Харьковского института бизнеса и менеджмента «Концепция обеспечения экономической безопасности предприятия и принципы ее формирования».
3. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власкова А.С. ЭБП. Подходы и принципы. – М.: Изд-во «Ось-98», 2007.

Резюме

На сегодняшний день проблема экономической безопасности предприятия приобрела особую актуальность, так как предприятиям приходится функционировать в условиях неопределенной и нестабильной рыночной среды. Именно это толкает их постоянно отслеживать изменения в сферах своей деятельности, параметрах рынка, конкурентов, потребителей.

Предприятие на основе разработанной им стратегии и тактики маркетинга обеспечивает необходимые условия эффективного функционирования производства при высокой стабильности показателей хозяйственной деятельности и необходимой прибыльности.

Түйін

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігіне белгісіз нарық жағдайында ықтимал қатерлерді ескере отырып, кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздік жүйесінің элементтерінің өзара іс-қимылының ерекшеліктері.

Осы проблемаларды өз уақытында және барынша толық шешу кәсіпорындардың экономикалық қауіпсіздігін нығайтуға мүмкіндік береді және соның салдарынан дағдарыстық құбылыстарды еңсеруге және кәсіпорын деңгейінде және тұтастай алғанда елдегі экономикалық жағдайдың жақсаруына әкеледі.

Summary

Considering the possible threats to the economic security of an enterprise in uncertain market conditions, the features of interaction of elements of the economic security system of an enterprise.

Timely and possibly the most complete solution of these problems will allow to strengthen the economic security of enterprises and, as a result, will lead to overcoming crisis phenomena and improving the economic situation at the enterprise level and in the country as a whole.



ӘОЖ 338.1

Сағындықова А.К., «Экономика» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Нурсеитов А.А., э.ғ.к., доцент

ҚазЭҚХСҮ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ

Жаңа бағыттың экономикалық саясаты – пайда алу, инвестициялар мен бәсекеге қабілеттіліктен қайтарым алу принципіне негізделген түгел қамтитын экономикалық прагматизм.

Н.Назарбаев

Тарихтан бері келе жатқан қазақ еліміз көптеген әр қилы замандарды басынан өткізіп, Кеңес Одағы құрамында 70 жыл социалистік құрылыста болып келіп, 1991 жылы өз тәуелсіздігін алғаннан кейін мүлдем басқа, адамдар психологиясына жат көрінетін нарықтық экономикаға өттік. Яғни бұл жүйеде тиімді қызметтер атқару үшін ұлттық экономикаға пайдалы, жан-жақты бағдарланған экономикалық саясат, реформалар, заңдар және қысқа немесе ұзақ мерзімді стратегиалар шығару, сондай-ақ оны іске асыру керек болды. Яғни бір сөзбен айтқан кезде даму жоспарларын даярлап, оны іске қосу қажеттігі туындады.

Нарықтық экономиканы біртұтас жүйе ретінде алғанда, тұрақты да тоқтаусыз өзгеріп дамиды және күрделіне түседі. Нарықтық экономика дамыған сайын, оның бір-бірімен байланысы, экономикалық, әлеуметтік, демографиялық, технологиялық, экологиялық, тіпті, саяси және халықаралық т.б. даму факторлары және ішкі ұйымдық-экономикалық құрылымдары (объективтілері мен субъективтілері) қалыптасып, өзгеріп, бір-біріне ықпал жасап, әр түрлі қайшылықтарды өмірге әкеледі. Мезгілі жеткен кезде, олар шешімі күрделі әлеуметтік-экономикалық, саяси қиыншылықтарға соқтыруы мүмкін, бірақ осының жалпы басым нәтижесі – нарық механизмі тиімділігінің артуы болады. Бұл заңдылық нарықтық экономиканың барлық тарихи даму кезеңдерінде, оның қарапайым тауар айырбастау формаларының пайда болуынан бастап, ұлттық-мемлекеттік шеңберіндегі нарықтық шаруашылықтардың қалыптасуын қоса, осы күнгі күрделі халықаралық нарық түрлеріне дейін тоқтаусыз жалғасып келеді.

Мысал ретінде XVIII ғ. соңы – XIX ғ. бас кезінде Батыс елдерінде болған процестерді алуға болады. Бұл кезең адамзат тарихында әлеуметтік-экономикалық прогрестің мәнін терең түрде өзгерткен, өнеркәсіптік революция (өнеркәсіптік төңкеріс) деп танылған процеспен сипатталады. Нәтижесі-экономикалық дамудың қарқынды өсуін тудырған жаңа сапалық даму деңгейі. Экономикалық өсу қарқыны артуы және нарықтық қатынастар ауқымының кеңеюі нәтижесінде тауарларды көптеп (жаппай) өндіру әдісі машиналық-индустриялық өндірістің негізгі белгісі болады.

Тауарларды жаппай (көптеп) өндіру бір өнімге (өнім өлшеміне) кеткен өндіріс шығындарын азайтуға мүмкіндік берді. Өнімнің арзандауы өндіріске тартылған халық санының өсуі және табыстардың артуы нарық айналымын елеулі түрде кеңейтті [1].

Өндірістің техникалық дамып өсуі кездейсоқ болған өкіге емес. Оны тек адамзат қоғамындағы білімнің қолданылуымен ғана түсіндіруге болмайды. Ғылыми-техникалық жаңалықтардың ашылуы экономикалық қажеттіліктен туындайды. Сауданың өсіп-кеңейюі, айналымдағы тауар-ақша массасының артуы бәсекелестікті өршітті. Оның үстіне Еуропаның шектеулі аумағында халықтың саны өсіп, экономикалық кеңістік тарыла түсті; бұл жағдай да бәсекелестікті одан әрі асқындырып жіберді. Бір-бірімен карсыластық, басқалардан жоғары экономикалық нәтижеге ұмтылу, өндірістегі өз орнын сақтап қалу мақсаты іскерлер қауымының көптеген өкілдерін жаңа техникалық және технологиялық шешімдер іздестіруге итермелеп, ынталандырды [2].

XVIII-XIX ғ.ғ. экономикалық өзгерістер көптеген басқа әлеуметтік-экономикалық процестердің өзара байланыстарына, нақты айтқанда, нарық механизмі мен мемлекет арасындағы байланыстарға жаңаша негіз қалады. Шаруашылық жүйенің күрделенуі мемлекеттің қолдау, түзету, үйлестіру әрекеттеріп арттыруға мәжбүрледі. Мемлекеттің міндеті нарық инфра-құрылымын құру болды немесе экономикалық дамуды құқықтық институттар мен тәртіп нормаларымен қамтамасыз ету экономикалық дамудың ішкі және сыртқы қауіпсіздігін, ұлттық валютаның тұрақтылығын сақтау. Осындай инфрақұрылым нарық механизміне, оның тиімдірек қызмет атқаруы үшін қажет болды, арттыруға мәжбүрледі. Мемлекеттің міндеті нарық инфрақұрылымын құру болды немесе экономикалық дамуды құқықтық институттар мен тәртіп нормаларымен қамтамасыз ету экономикалық дамудың ішкі және сыртқы қауіпсіздігін, ұлттық валютаның тұрақтылығын сақтау. Осындай инфрақұрылым нарық механизміне, оның тиімдірек қызмет атқаруы үшін қажет болды.

Осы айтылған экономикалық ақиқаттылықтардың өзара қабысу (нарық-өндірістік революция, нарық-мемлекет) тиімділігінің жоғары болғаны сондай, XX ғ. алғашқы онжылдықтарында экономиканың өсу қарқыны тіпті шамадан тыс артып кетті. Ол кезде шаруашылық жүйенің жалпы экономикалық тепе-теңдікті сақтап қалу механизмі әлі жоқ еді. 1929-1933 жж. бүкіл әлемдік экономикалық дағдарыс – соның қасіретті айғағы. Осыдан кейін: мемлекеттің экономикаға қатысуын жаңа деңгейге көтеріп, шаруашылық механизмі мен мемлекеттің өзара байланыстарының тиімдірек нұсқасын (вариантын) табу қажет деген тұжырым жасалды. Экономика мемлекеттің жан-жақты және тұрақты қолдауын қажет ететін болды. Осылай «экономикалық саясат» деп аталатын құбылыс (феномен) пайда болды.

Өзгеріп кеткен жағдайда мемлекет инфрақұрылымдық сипатты шаралар жүйесін күрт кеңейтті. Бірақ нарық механизмінің жаңаша өзгерген түрінің негізгі қажет еткені – нарықтық экономиканы сырттан реттеп-үйлестіру әдістері болды. Нарық механизмінің өзін-өзі іштен реттеу мүмкіншілігінің шектеулі екені айқындалып, оны енді сырттан түзетіп-реттеу (корректировка) қажеттігі артты.

Сырттан реттеп-түзету шаралар жүйесіне үздіксіз дамитын нарықтық экономиканың жалпы экономикалық тепе-теңдігін сақтап тұру жатады. Тепе-теңдік ұғымының өзі экономикалық қана емес, сонымен қатар, әлеуметтік рең қалды. Әлеуметтік сақтандырудың көп тармақты жүйесін жасау қажет болды [3].

Тарихтан бері келе жатқан қазақ еліміз көптеген әр қилы замандарды басынан өткізіп, Кеңес Одағы құрамында 70 жыл социалистік құрылыста болып келіп, 1991 ж. өз тәуелсіздігін алғаннан кейін мүлдем басқа, адамдар психологиясына жат көрінетін нарықтық экономикаға өттік. Яғни бұл жүйеде тиімді қызметтер атқару үшін ұлттық экономикаға пайдалы, жан-жақты бағдарланған экономикалық саясат, реформалар, заңдар және қысқа немесе ұзақ мерзімді стратегиялар шығару, сондай-ақ оны іске асыру керек болды. Яғни бір сөзбен айтқан кезде даму жоспарларын даярлап, оны іске қосу қажеттігі туындады.

Еліміздегі экономикалық циклмен дамуы егемендігін алған жылдардан бастап құлдырау және соңында 1994-1995 жж. дағдарыстың жоғары дәрежесі көрінді. Ал 1996 ж. бастап еліміз экономиканың жандануы, инфляцияның төмендеуі, ЖІӨ-нің өсуі сияқты крсеткіштер оң бағытта өсіп экономикалық жандану және өсу сатысындамыз.

Республикадағы экономикалық дағдарыстар ең алдымен оның терең тамыр жайып, қоғамдық өмірдің барлық саласына әсер етіуімен сипатталады. Мұның өзі өндіріс құлдырауының қауіп-күйреу кейпінен, оның тиімділігінің күрт төмендеуімен көрінеді [4].

Қазақстан Республикасы өз егемендігін алып, нарықтық қатынастарға өтуде ең алғашқы міндет – ол экономиканы ырықтандыруға, шаруашылық жүргізуді демократияландыруға негізделген, инфляцияны тежеуге бағытталған қатаң қаржы – ақша саясатымен ұштастырылған түбегейлі реформа жүргізу болатын.

Сондай-ақ бұрыннан бері қызмет етіп келе жатқан экономикалық жүйе, елдердің экономикалық қарым – қатынасы бұзылуы салдарынан экономиканың құлдырауы одан сайын өрши түсті. Нарықтық жағдай бірден халыққа ұғынықсыз түнек болып көрінді, яғни нарықтық экономикаға сенімсіздікпен қараушылық пайда болды, ал бұл мәселе енді ғана халықтың сеніміне ие болып отырғаны баршамызға белгілі.

Осылайша еліміздің тәуелсіздік алған оншақты жыл жалпы дағдарыстарға толы болды. Ол дағдарыстарды былай жіктеуге болады:

- экономикалық өсудегі дағдарыс;
- инфляциялық дағдарыс;
- төлем қабілеті дағдарысы;
- инвестициялық дағдарыс;
- әлеуметтік саладағы дағдарыс;

Экономикалық өсудегі дағдарыс: себептері мен жалпы көрінісі.

Жалпы елімізде нарықтық экономиканың даму жағдайында келесідей мәселелер орындалуда:

- өнеркәсіптің жаппай шикізат бағыттылығы;
- отандық өнеркәсіптің бәсекеге қабілетінің өте төмендігі;
- негізгі өндіріс құралдарының 80% тозуы;
- әлеуметтік мәселелердің әлі де болса кейбір тұстары (жұмыссыздық, жалақы мәселелері)

шешілмеуі;

• ресурстардың тиімді бөлінбеуі және қолданылмауы (еліміздегі мұнай және газ саласында жұмыс істейтіндер мен қаржыгерлердің және басқа да салалардың арасында алшақтықтың көп болуы).

Осы мәселелерді өтпелі кезеңде мемлекет өз мойнына алып және оны рыноктық экономика механизмімен бірге оны әр түрлі саясаттар мен реформалар жүргізу арқылы шешуді қолға алып келеді. Әрине ол саясаттар бір мезгілде орындала салмайды, олда уақыт талабына байланысты. Осы еліміздің рыноктық қатынасқа өтуімен және елдің тұрақты экономикалық өсуін қамтамасыз ету үшін келесі реформалар жүргізілді және жүргізілу үстінде. Ол реформаларға:

- экономиканы жекешелендіру;
- ұлттық экономикаға инвестиция тартуды ынталандыру;
- өнеркәсіптің бәсекеге білеттілігін арттыру, осының негізінде елде индустриялық-инновациялық стратегия 2003-2015 жж. арналған қабылданды;
- әлеуметтік саланың жағдайын жақсарту, жұмыссыздық мәселесін шешу;
- экономиканың шикізат бағытынан құтылатын индустриялық-инновациялық саясатты жүргізу;
- ауыл шаруашылығын реформалау;
- білім беру саласын жоғары деңгейге жеткізу;

Осы жоғарыда аталған реформалар бүгінгі таңда өз жемісін беріп, еліміздің соңғы жылдары экономикалық өсуі байқалып, әлеуметтік саланың жағдайы азда болса жақсарып, өнеркәсіптік өндіріс жанданып келе жатыр. Тіпті соңғы жылдары ЖІӨ-нің өсу деңгейі 10% деңгейіне болып отыр. Бұл дегеніміз еліміз үшін жетістік деп те айтсақ болады.

Түйіндей келгенде, Қазақстан Республикасында бүгінгі таңда экономикалық дамуын дағымды көп қажеттететін отандық өндірісті дамыту, бәсекеге қабілетті өнімдерді алуға бағдарланған жаңа ақпараттық технологияларды әзірлеу мен игеру және республиканың өнеркәсіп пен ғылыми-техникадағы әлеуетін сақтау мен дамыту есебінен ұлттық экономикалық қауіпсіздің мүдделерін қамтамасыз ету Қазақстан экономикасының өзекті стратегиялық міндеттері болыпта болады.

Қазақстанның ғылыми-техникалық саясаты инновациялық процестерді жандандыруға, жаңа технологиялық құрылымдарды енгізуге, өңдеуші өнеркәсіптегі жаңа қайта бөлістерді игеру, ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетті жандандыруға, ғылым мен өндіріс арасындағы алшақтықты азайтуға, индустриялық қызметті ынталандыруға, озық шетел технологиясының нақты трансферті мен халықаралық стандарттарды енгізуді қамтамасыз етуге бағытталуы керек.

Ғылыми-техникалық салада кәсіпкерлік секторды қалыптастырмай инновациялық қызметті дамыту мүмкін емес. Соңғы жылдар ішінде өнеркәсіп өндірісі көлемінде және жұмыспен қамтылу санында шағын бизнес секторының үлесі өзгерісі шамалы болып отыр және тиісінше өнеркәсіпте 2,8-3,2%-ды, ал жұмыспен қамтуда 12,4-14,0%-ды қамтып отыр. Бұл көрсетілген шамалар индустриясы дамыған елдердегіден бірнеше есе аз.

Яғни еліміз осы мәселелерді шешіп жоғары бәсекеқабілетті алдыңғы қатарлы елдер санатына қосылуы үшін, тұрақты экономикалық өсуді және экологиялық тиімді өндірісті қамтамасыз ету мақсатында Қазақстан Республикасының Индустриялы-инновациялы дамуының 2003-2015 жж. арналған ұзақ мерзімді стратегиясын қабылдады және ол алғашқы жылдан бастап оң нәтижелер бере бастады. Сондай-ақ Елбасымыз биылғы жылы «Бәсеке қабілетті Қазақстан», «Бәсеке қабілетті экономика» және «Бәсеке қабілетті халық» деген Қазақстан халқына Жолдауында, еліміз үшін өзекті мәселелердің бірі Индустриалды-инновациялық стратегияның негізгі бағыттарын атап көрсетті [5].

Әдебиеттер

1. Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына жолдауы, 2017 ж.
2. Назарбаев Н. Лайықты болашаққа сенімді болайық. – Ақиқат. – 2009. – №10.
3. Мемлекет басшысының «Болашақ бағдар: рухани жаңғырту» атты мақаласы.
4. Ахметов Е., Карменова А. Қазақстанның экономикалық және әлеуметтік географиясы. – Алматы, 2009.
5. Жүнісов М. Нарықты экономика теориясы. – Алматы, 2003.

Түйін

Қазақстан экономикасы – Қазақстанда нақты жұмыс істейтін нарықтық экономика құрылған. 2006 ж. мамырда экономикадағы жұмыспен қамтылғандар саны 7991,4 мың адам болды. Өнеркәсіптің жетекші салаларының қатарына түсті және қара металлургия жатады. Қазақстанның мысы, қорғасыны, мырышы және кадмий сапасының жоғары деңгейде болуына байланысты әлемдік нарықта сұранысқа ие және бәсекеге қабілетті.

Резюме

Экономика Казахстана – это рыночная экономика, которая фактически действует в Казахстане. В мае 2006 г. число занятых в экономике составило 7991,4 тыс. Человек. Ведущие отрасли промышленности – цветная и черная металлургия. Казахстан востребован и конкурентоспособен на мировом рынке из-за высокого качества меди, свинца, цинка и кадмия.

Summary

Kazakhstan's economy is a market economy that is actually operating in Kazakhstan. In May 2006 the number of employed in the economy was 7991.4 thousand people. Leading industries include color and ferrous metallurgy. Kazakhstan is demanded and competitive in the world market due to the high quality of copper, lead, zinc and cadmium.



ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Актуальность исследования лизинга как формы кредитных отношений заключается в том, что развитие финансового лизинга неотъемлемая часть общего развития экономики любой страны. Развитый институт финансовых услуг позволяет стране достигать более быстрых темпов экономического роста.

Глубокие преобразования, происходящие в мировой экономике, требования, предъявляемые научно-техническим прогрессом к замене основных фондов, а так же необходимость более эффективного использования финансовых ресурсов потребовали новых методов обновления материально-технической базы. Одним из таких нетрадиционных и достаточно эффективных в последние десятилетия инвестиционных инструментов стал лизинг.

В течение последних трех десятилетий популярность лизинга резко возросла; вместо того, чтобы занимать деньги для покупки аэроплана, компьютера, реактора или спутника компания может взять его в лизинг. Многие крупные компании берут в лизинг необходимое им дорогостоящее имущество, а различные торговые предприятия – здания и склады. Даже предприятия коммунальных услуг обратились к лизингу, т. к. для них все труднее становится брать деньги в кредит.

Необходимость развития лизинга в Казахстане, включая формирование лизингового рынка в СНГ, обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, небеспеченность запасными частями и т. д.). Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

Приоритетом экономической политики на новом этапе развития Казахстана государством был выбран путь индустриализации экономики и развития высоких технологий [1].

Лизинг, как достаточно сложно экономическое явление, возник лишь на определенном этапе развития человеческого общества. Он имеет ряд более простых предшественников: куплю-продажу, аренду и кредит. Однако среди экономистов и юристов пока нет определенности и единства о времени и эпохе его возникновения. Ряд специалистов относит лизинг к новым рыночным продуктам. При этом считают, что между арендными отношениями или лизингом очень мало общего. Другие считают лизинг специфической разновидностью аренды, а период его возникновения относят к XVIII и XIX вв. Третьи полностью соглашаются с характеристикой арендных отношений как лизинговых. Эта группа ученых (как экономисты, так и юристы) считает, что на протяжении многих веков формировались и развивались различные арендные (лизинговые) продукты, в том числе и финансовый лизинг.

Раскрывая сущность лизинга, они любят ссылаться обычно на «Риторику» Аристотеля (384/383-322 гг. до н.э.), в которой один из философских трактатов называется «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности». Иными словами, чтобы получить доход, субъекту совсем не обязательно иметь в собственности какое-то имущество, достаточно лишь иметь право пользоваться этим имуществом и в результате получать доход.

Российский экономист Виктор Газман, ссылаясь на мнения ряда европейских авторов, в частности П. Балтуса, Б. Майджера, Т. Кларка и Д. Портера, доказывает древность происхождения аренды (лизинга). Так, П. Балтус и Б. Майджер в книге «Школа европейского лизинга» пишут, что арендные (лизинговые) сделки были известны еще в древнем государстве Шумер и датируются примерно 2000 г. до н.э. [4].

Далее В. Газман подчеркивает, что и другие древние цивилизации, включая греков, римлян, египтян, считали аренду привлекательным, доступным и порой даже единственно возможным способом приобретения оборудования, земли и домашнего скота.

Известный специалист по лизингу Дэвид Портер пишет, что «детальное регулирование с указанием различия между финансовым лизингом и оперативным лизингом было впервые составлено в Римские времена императором Юстинианом и опубликовано в Книге III Институций», т.е. в период 483-565 гг. Вот почему юристы подчеркивают, что римскому праву был отлично известен комплекс имущественных отношений, связанных с владением вещью без права собственности. Эти отношения отражались как в договорном, так и в вещном праве.

Как отмечает известный специалист по лизингу, юрист Елена Кабатова, в Великобритании одним из первых нормативных актов, регулирующих отношения, схожие с лизинговыми, был Закон (Устав) Уэльса 1284 г.

Другая группа ученых (Н.В. Бутенина, С. Амеббал, Хойер Вольфганг, Х.Й.Шпиттлер, В.А. Горемыкин, В.Г. Макеева и др.) датируют период возникновения лизинга концом XVIII и второй половиной XIX вв. Например, Н.В. Бутенина считает, что первая в мире зарегистрированная лизинговая компания «Birmingham Wagon Company» была основана 20 марта 1855 г. в г. Бирмингеме (Англия). Эта компания сдавала в лизинг на срок в 5-8 лет железнодорожные вагоны для перевозки угля и различных минеральных ресурсов. Она же отмечает, что в дневниках первого президента США Джорджа Вашингтона нашли несколько ссылок на проведение в 90-х гг. XVIII в. лизинговых операций с имуществом для судоходной компании «Потомак» и лизинга железнодорожных вагонов [8].

Рост лизинговой активности как в США, так и в Великобритании в XIX в. определялся развитием железнодорожного транспорта и каменноугольной промышленности. Железнодорожные компании начали искать возможности для получения вагонов в использование, а не в собственность, либо выставляли грузоотправителям условие о самостоятельном предоставлении вагонов.

Известный австрийский специалист по международной торговле доктор права Вольфганг Хойер пишет в своей книге «Как делать бизнес в Европе», что первое известное употребление термина «Лизинг» относится к 1877 г., когда в США телефонная компания «Белл» (BeП) приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду, т.е. устанавливать оборудование в доме или офисе клиента только на основе договора аренды и внесения арендной платы.

Освещая историю развития лизинговых отношений, российский экономист В.А. Горемыкин также приходит к выводу, что термин «лизинг» в современном распространенном понимании впервые был использован в деловом хозяйственном обороте в 1877 г.

Лизинг считается американским изобретением, получившим известность в Европе в начале 60-х гг. XX в., однако английские авторы утверждают, что лизинг зародился в Англии, затем перекочевал в Северную Америку и лишь потом с некоторыми изменениями во второй половине XX в. оказался опять в Европе.

Анализируя развитие лизинговых отношений за рубежом на базе качественного изменения характера и абсолютного роста числа лизинговых сделок, В.Г. Макеева условно выделяет пять его этапов:

- начальный период развития лизинга (конец XIX – середина XX вв.);
- американский период развития лизинга (50-е гг. XX в.);
- период распространения лизинга (60-е гг. XX в.);
- период «лизингового бума» (70-е гг. – начало 80-х гг. XX в.);
- период мировой лизинговой интеграции (середина 80-х гг. XX в. – по настоящее время).

Современный лизинг – есть продукт и категория развитой рыночной экономики. Он возник на основе эволюции и тесной интеграции арендных, торговых и кредитных отношений. Возникнув и распространяясь сначала в развитых индустриальных странах, где сложились высокая культура, технологии и традиции ведения бизнеса (предпринимательства), он далее со значительными трудностями внедряется в развивающихся странах, и, в последнюю очередь, в группе стран с переходной (транзитной) экономикой.

Как известно, наибольшая доля в мировом валовом продукте принадлежит 29 самым развитым странам – 52,3%,. В том числе доля «большой семерки» – 41,2%, США – 20,1%, доля еврозоны, в которую входят 12 стран – 14,8%. На долю новых формирующихся рынков и развивающихся стран, в которую включают 146 государств мира, приходится 47,7% мирового ВВП, 28 стран с

транзитной экономикой формируют 7,1% мирового ВВП, в том числе 3,8% – доля 12 стран СНГ.

Такие же, примерно, позиции разных групп стран складываются и на мировом рынке лизинговых услуг. Сопоставление доли новых формирующихся рынков и развивающихся стран в мировом ВВП (47,7%) и доли этих стран в общем объеме мирового рынка лизинговых услуг (оценочно 10-15%) свидетельствует о большом потенциале дальнейшего распространения и развития мирового рынка лизинга. Тем более из 146 развивающихся стран и стран с транзитной экономикой лизинговый рынок функционирует пока лишь в 60 государствах.

Анализируя точки зрения различных авторов на сущность и содержание лизинга, мы в ряде работ обосновали положение об узком, промежуточном и широком толковании понятия «лизинг» по 4 основным признакам.

Процесс лизинговых отношений включает в себя процессы маркетинговых исследований на рынке средств труда, реализуемых поставщиками, а также на рынке товаров и услуг, реализуемых лизингополучателями, логистические процессы в ходе доведения средств труда от продавцов до потребителей (транспортировка и хранение лизингового имущества, управление материальными, денежными и информационными потоками) и оказание дополнительных услуг, связанных с консультированием, монтажом и наладкой, техническим обслуживанием и ремонтом и т.д. в процессе использования (потребления) имущества.

С учетом законодательных и нормативно-правовых актов той или иной страны заключаются и разнообразные договоры лизинга. В соответствии со статьей 565 Гражданского кодекса РК (ГК РК) по договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у продавца и предоставить лизингополучателю это имущество во временное владение и пользование для предпринимательских целей за плату. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

Для того, чтобы лизинг состоялся, обязательно должны быть заключены как минимум два договора – непосредственно сам договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем и договор купли-продажи между лизингодателем и продавцом имущества.

Активно повлиять на процесс заключения и выполнения договора купли-продажи и договора лизинга могут также договоры банковского кредита между банком и лизинговой компанией или коммерческого кредита между поставщиком имущества и лизинговой компанией; договоры страхования различных видов рисков, которые могут возникнуть в ходе реализации договора лизинга; договоры залога, поручительства; договор поставки продукции, изготовленной на оборудовании, переданном в лизинг; договор на оказание услуг лизингового брокера и др.

Несмотря на то, что обязательными для лизинга являются только два договора, тем не менее лизинговая операция может и не состояться, если не будет заключен или выполнен какой-либо из приведенных выше договоров. Например в том случае, если лизинговой компании не удастся заключить с банком договор кредита, то у нее может не оказаться необходимых средств для заключения с продавцом договора купли-продажи оборудования. Тогда соответственно не будет заключен и договор лизинга. Если лизингополучатель не заключит договор поставки продукции, изготовленной на лизинговом оборудовании, то у него возникнет большая проблема по своевременной уплате лизинговых платежей, что может привести к расторжению договора лизинга и т.д. Следовательно, лизинговая сделка представляет собой комплекс договорных отношений. Причем все эти договоры взаимосвязаны между собой и взаимообусловлены.

Лизинг как отрасль экономики (лизинговая индустрия) представляет собой совокупность функционирующих на рынке лизинговых фирм и компаний.

По нашему мнению, в настоящее время можно выделить 4 группы аспектов лизинговых отношений: экономические, правовые, организационно-технические и социальные.

В свою очередь, группа «экономические аспекты лизинга» включает в себя следующие 11 конкретных аспектов (граней) лизинга:

- финансово-кредитный;
- инвестиционный;

- коммерческий (торговый);
- бухгалтерский;
- статистический;
- амортизационный;
- налоговый;
- ценовой;
- валютный;
- рисковый (страховой);
- оценочный.

Кроме того, экономический аспект лизинга подразделяется в зависимости от уровня применения на:

- а) макроэкономический аспект;
- б) микроэкономический аспект.

Группа «Организационно-технические аспекты лизинга» включает в себя:

- технико-технологический аспект;
- инновационный аспект;
- организационный;
- отраслевой;
- региональный;
- страновой;
- международный;
- управленческий;
- таможенный аспекты.

Правовые аспекты лизинга связаны с заключением и исполнением комплекса договоров, с правом собственности на имущество, с его «расщеплением», передачей правомочий собственника от одних субъектов другим, правом опциона на покупку, на продление, с правом расторжения договоров, с правом цессии, регресса, с гражданско-правовым, налоговым и валютным регулированием лизинговых отношений в целом.

Социальные аспекты лизинга связаны с его ролью в развитии и расширении предпринимательства, в сохранении и создании новых рабочих мест, уменьшении безработицы, в повышении доходов и улучшении благосостояния народа, в создании условий для обеспечения населения и промышленности высококачественными товарами и услугами, расширении комплекса дополнительных услуг по подготовке и переподготовке кадров, обучении персонала предприятий, внедряющих новую технику и технологию и т.д.

Таким образом, резюмируя, можно сказать, что лизинг является сложным, многогранным и многоаспектным продуктом современной рыночной экономики.

Литература

1. О внесении изменения в Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года №1096. Указ Президента Республики Казахстан от 2 июля 2008 года №627 САПП РК, 2008 год.
2. Балтус П., Мейджер Б. Школа европейского лизинга // Лизинг ревю. – 2006.
3. Бутенина Н.В. История развития лизинговых отношений в США // Лизинг ревю. – 2008.

Резюме

В статье рассматриваются теоретические основы развития лизинга в Казахстане, а также зарубежный опыт развития лизинговых отношений.

Түйін

Мақалада Қазақстандағы лизингтік дамудың теориялық негіздері, сондай-ақ лизингтік қатынастарды дамытудағы шетелдік тәжірибе қарастырылады.



ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективность любой деятельности характеризуется результативностью операций и определяется как сумма доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат. Но в работе компании зачастую сложно выделить эффективность коммерческих операций, именно поэтому целесообразно оценивать их по ряду определенных, специфических показателей, которые наиболее полно отражают успехи в коммерческой деятельности, чем общие показатели. Экономическая эффективность – это получение максимально возможных благ от существующих и имеющихся в распоряжении ресурсов [1].

Проблема экономической эффективности – это чаще всего проблема выбора, касающегося того, что, как и каким образом производить, как распределять ресурсы, капитал и прибыль. От уровня экономической эффективности во многом зависит решение ряда социально-экономических задач, таких как повышение уровня жизни населения, быстрый рост экономики, совершенствование условий труда и отдыха, снижение уровня инфляции. Понятие эффективность (от латинского «effectus» – действие, исполнение) изначально относилось к технике и технологиям, при этом чаще всего под ним подразумевали меру исполненной работы в сравнении с затраченной энергией, то есть это соотношение фактических и потенциальных результатов любого процесса, не обязательно связанных с экономикой. Только позднее понятие эффективности стали применять по отношению к экономической деятельности, а именно эффективность производственного цикла, как отношение выпущенной продукции к затратам на ресурсы [2].

Экономическая эффективность – это получение максимально возможных благ от имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов. Для этого компании необходимо постоянно соотносить выгоды и издержки, то есть вести рациональную деятельность – максимизировать выгоды и, соответственно, минимизировать затраты.

При исследовании условий предельного экономического благосостояния для обществ при ограниченных ресурсах, Вильфредо Парето пришел к следующему выводу: благосостояние общества максимально, если никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положения другого. Существуют три важнейших условия достижения такого состояния: наиболее оптимальное размещение и использование ресурсов между производителями разного рода благ; каждый потребитель максимально удовлетворяет свои потребности, в рамках своей платежеспособности; наиболее полное использование производственных ресурсов при производстве продукции [3].

Существует несколько недостатков трактовки экономической эффективности Парето: распределение ресурсов между людьми не принимается во внимание (нобелевский лауреат по экономике Амартия Сен писал, что состояние общества может находиться в оптимальном состоянии по Парето, но одни слои населения могут находиться в крайней бедности, в то время как другие – купаться в роскоши, так как бедность одних не может быть смягчена, без снижения уровня богатства других); достижение эффективности происходит стихийно, государство не вмешивается в этот процесс, что не всегда соответствует действительности (принцип английских экономистов Хикса и Калдора гласит, что все экономические изменения должны рассматриваться, как повышающие эффективность, при этом если получатели выгоды компенсируют потери оставшихся в проигрыше, и все равно остаются в выигрыше достигается оптимум Парето, а если не компенсируют – ситуация квазиоптима то есть наилучшего среди неоптимальных. В данном случае оптимум Парето может быть достигнут при вмешательстве государства, и компенсацией им убытков проигравших) [4].

Главная цель оценки эффективности деятельности компании – выявление возможностей развития предприятия, которое определяется по результатам полного анализа финансово-хозяйственной

деятельности, который проводится с использованием системы разного рода показателей и коэффициентов, способных наиболее полно отразить состояние и перспективы развития коммерческой организации. Каждый элемент деятельности торгового предприятия соответствует окружающей действительности, следовательно, действия по анализу должны быть согласованными, взаимодополняемыми, должно существовать единство и совместимость принципов. Для того, чтобы получить оценку экономической эффективности коммерческой деятельности компании, предполагается использование комплексного подхода к оценке деятельности с точки зрения и позиций различных заинтересованных лиц. Заинтересованными лицами в оценке эффективности коммерческой деятельности выступают: владельцы компании, руководство компании, коммерческие партнеры, поставщики и кредиторы, органы государственного контроля и надзора, потребители. Эффективность характеризуется соотношением между достигнутым результатом (или эффектом) и затратами (или ресурсами). Чем больше результаты, достигнутые за счет одинаковых затрат, или чем меньше затраты, произведенные для достижения одних и тех же результатов, тем выше эффективность [5].

Экономическая эффективность любой деятельности в рыночной экономике является одним из важнейших условий ее осуществления. В условиях ограниченных ресурсов, которые можно использовать для удовлетворения потребностей, эффективное их использование становится обязательным фактором успешного развития. В связи с этим проблема оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности всегда занимала особое место в экономической науке. В широком смысле под экономической эффективностью понимается социально-экономическая категория, связанная с развитием производительных сил и характером производственных отношений, присущих данному способу производства. В системе общественной эффективности категория экономической эффективности выражается через экономическую эффективность общественного производства.

Экономическая эффективность общественного производства может рассматриваться на макро- и микроуровнях. На макроуровне она представлена экономической эффективностью народного хозяйства в целом и его отдельных отраслей, на микроуровне – экономической эффективностью предпринимательской деятельности отдельных предприятий и их подразделений. Поэтому оценка экономической эффективности должна носить системный характер, в противном случае результаты такой оценки нельзя считать объективными [6].

Системность оценки экономической эффективности обусловлена рядом факторов. Во-первых, при оценке экономической эффективности, как социально-экономической категории, необходимо учитывать не только эффективность функционирования производства, но и эффективность развития социальной сферы. Как показывает практика, не всегда экономически обоснованное производство является социально-эффективным. Особенно сильно данное противоречие может проявляться в условиях слабо развитой нормативно-правовой базы, касающейся защиты интересов работников. При этом необходимо учитывать, что социальный и производственный аспекты тесно между собой связаны и имеют значительное взаимное влияние. Во-вторых, при оценке экономической эффективности необходимо четко определить уровень оценки: предприятие, отрасль, народное хозяйство в целом. Необходимость учета данного фактора обусловлена тем, что на разных уровнях используются разные критерии оценки. При этом замещение критериев с методологической точки зрения является грубым нарушением процедуры оценки, которое может отрицательно отразиться на достоверности полученных результатов. В-третьих, системный подход к оценке экономической эффективности позволяет учесть возможный системный эффект, который выражается в неоднозначном влиянии эффективного развития отдельных уровней системы на эффективность системы в целом. Эффективное развитие отдельных предприятий в отрасли может отрицательно отразиться на ее развитии в целом. Примером может служить эффективная конкурентная стратегия фирмы, в результате реализации которой в отрасли появляется крупный монополист. такая же ситуация складывается и на более высоких уровнях. Эффективное развитие отдельных отраслей народного хозяйства не всегда способствует эффективному развитию народного хозяйства в целом. Примером может служить развитие в последние два десятилетия отраслей сырьевого сектора российской экономики. Сегодня не осталось сомнений, что приоритетное развитие данных отраслей в значительной степени тормозит развитие экономики России в целом. В-четвертых, необходимо учитывать, что

общественное производство само является составной частью общественной системы в целом. Поэтому экономическая эффективность общественного производства должна рассматриваться в контексте общественной эффективности и не противоречить ей. Кроме особенностей оценки, связанных с системным характером, необходимо учитывать так же и особенности объекта оценки. Дело в том, что в экономической литературе выделяются несколько видов предпринимательской деятельности в соответствии с фазами воспроизводственного цикла: производственная, коммерческая и финансовая. Некоторые исследователи к перечисленным видам деятельности добавляют консультативную предпринимательскую деятельность, которая непосредственно не соотносится ни с одной фазой воспроизводственного цикла, но все их обслуживает. Поэтому при определении эффективности предпринимательской деятельности обязательно необходимо учитывать, что по видам такая деятельность является неоднородной. Очевидно, что для каждого из видов предпринимательской деятельности, наряду с обобщающими, должны использоваться и специфические показатели эффективности [7]. Еще одной особенностью оценки эффективности предпринимательской деятельности является существенное отличие набора показателей эффективности деятельности в зависимости от отрасли народного хозяйства. Отсюда следуют два важных вывода: не существует единой методики оценки эффективности предпринимательской деятельности для всех отраслей народного хозяйства; оценка эффективности предпринимательской деятельности предприятий, относящихся к одной отрасли, должна осуществляться на единой методической основе. Применительно к первому выводу следует отметить, что речь идет о методике, а не о наборе показателей. При оценке эффективности предпринимательской деятельности предприятий различных отраслей могут быть использованы одинаковые показатели: рентабельность, фондоемкость, фондоотдача, показатели оборачиваемости. Но подходы к трактовке полученных значений в зависимости от отрасли народного хозяйства должны различаться.

Применительно ко второму выводу, оценка эффективности предпринимательской деятельности предприятий, относящихся к одной отрасли, должна обеспечивать сопоставимость результатов. В результате оценки должно быть ясно, какое предприятие из исследованной совокупности является наиболее эффективным, за счет чего достигнут такой результат, какие показатели на это указывают. Важной методической особенностью оценки эффективности предпринимательской деятельности является сравнительный характер данной категории. Ответить на вопрос, эффективна та или иная деятельность или не эффективна, возможно только сравнив значения показателей эффективности с общепринятыми значениями (среднеотраслевыми, эталонными). Данная особенность обуславливает определенные трудности в разработке и использовании на практике различных методик оценки эффективности предпринимательской деятельности. В научной литературе до сих пор без ответа остаются вопросы определения эталонных показателей эффективности. А использование среднеотраслевых показателей не позволяет оценить общественную эффективность предпринимательской деятельности. Поэтому проблема выбора критерия эффективности является очень актуальной [8]. При разработке методических подходов к определению критерия экономической эффективности предпринимательской деятельности можно выделить три направления: частный, ситуационный и универсальный. Преимуществом частного подхода является выбор только одного критерия эффективности и соответствующего ему показателя. Но объективно оценить экономическую эффективность предпринимательской деятельности только на основе одного критерия не представляется возможным, так как данная категория носит двойкий характер. Поэтому и критериев, исходя из частного подхода, должно быть как минимум два: критерий производственно-экономической и социально-экономической эффективности. Но многогранность данных понятий не позволяет свести оценку эффективности к оценке какого-то одного критерия, не оставив без внимания при этом другие стороны изучаемых явлений [8].

Использование ситуационного подхода предполагает установление плановых критериев эффективности. Данный подход широко применялся в плановой командно-административной экономике. Трудности в его применении обусловлены необходимостью обоснования плановых значений не только на уровне отдельных предприятий, но и на уровне отрасли и народного хозяйства в целом. Универсальный подход предполагает определение комплексного критерия экономической эффек-

тивности предпринимательской деятельности на основе агрегированной оценки множества критериев. Несомненным преимуществом данного подхода является сопоставимость результатов оценки и возможность сравнения эффективности предпринимательской деятельности предприятий, обладающих различным ресурсным потенциалом, отличающихся условиями хозяйствования. Использование универсального подхода на практике осложнено необходимостью обоснования набора показателей и обеспечения их сопоставимости. Наиболее подходящим подходом для определения экономической эффективности предпринимательской деятельности является универсальный подход, так как он позволяет более полно, с различных позиций, оценить эффективность предпринимательской деятельности. А наличие агрегированного показателя эффективности значительно упрощает анализ и интерпретацию полученных результатов [8].

Литература

1. Абдукаримов И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учеб.пособие / И.Т. Абдукаримов. – М. НИЦ ИНФРА–М, 2013. – 320 с.
2. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. – М.: КноРус, 2012. – 432 с.
3. Акимова Е.П. Механизм влияния различных стимулов на эффективность деятельности компании / Е.П.Акимова // Вестник Российской академии естественных наук. – 2012. – №16(1). – С. 40-43.
4. Александров О.А. Экономический анализ: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 288 с.
5. Артеменко В.Г. Экономический анализ: Учеб. пособие. – М.: КноРус, 2013. – 288 с.
6. Базылев Н.И. Экономическая теория: Учеб. пособие / Н.И. Базылев. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 672 с.
7. Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2013.– 416 с.
8. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта : учебник / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 340 с.

Резюме

Экономическая эффективность – это получение максимально возможных благ от имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов. Для этого компании необходимо постоянно соотносить выгоды и издержки, то есть вести рациональную деятельность – максимизировать выгоды и, соответственно, минимизировать затраты.

Түйін

Экономикалық тиімділік – кәсіпорынға қол жетімді ресурстардан барынша мүмкін пайда алу. Осы мақсатта компания үнемі пайда мен шығындарды, яғни ұтымды әрекеттерді жүргізу – артықшылықты барынша арттыру және, тиісінше, шығындарды азайту туралы ақпарат беруі керек.

Summary

Economic efficiency is the receipt of the maximum possible benefits from the resources available to the enterprise. To this end, the company must constantly relate the benefits and costs, that is, to conduct rational activities – to maximize benefits and, accordingly, to minimize costs.



ӘОЖ 911.3

*Смагулова М.Қ., «Экономика» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Кожобаева С.А., э.ғ.к., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ НАРЫҒЫНЫҢ ӨЗІНДІК ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ЖӘНЕ ӘЛЕМ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАМУЫНА ӘСЕРІ

Қазіргі уақытта Дүниежүзілік Туристік ұйымның мәліметтері бойынша туристік индустрия қазақстандық және әлемдік нарық жағдайында үдемелі қарқынмен дамушы динамикалық сектор

болып отыр, туризмнен түсетін кіріс деңгейі бойынша ол мұнай және автомобильдерді құрау саласынан кейінгі орында.

Соңғы жылдары бүкіл әлемде ерекше дамытуға мән беріп жатқан туризм саласының негізінде нақты экономикалық, әлеуметтік, және т.б. себептер жатады. Ол ең алдымен, ғылыми-техникалық революция, ол өндірушілік күштердің жаңа деңгейімен байланысты. Бұл урбанизацияның жаһандық феномені, үлкен қалалардағы тұрғындардың басқа аймақтарда демалысты іздеуді талап етеді. Маңызды рөлді «көліктік революция» алады және автокөліктер мен әуетасымалдары тез дамуда. Жалпы халықтың мәдениетінің дамуының өсімі адамдардың танымдық қажеттіліктерін арттыруға көмектеседі.

Қазақстанның туристік индустриясы мемлекеттің ұзақ мерзімге анықталған жеті кластерінің басым бағыттарының бірі болып табылады, олар шикізат саласындағы ел экономикасының мамандануын анықтайды, елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының ең маңызды факторларының бірі екендігін көрсетеді.

Осы заманғы туризм индустриалды формасы бар, ұлттық экономиканың дамуының негізгі катализаторы болып табылатын, жаңа жұмыс орнын пайда болдыратын, ұлттық кірістің өсуіне әсер ететін, жергілікті халықтың тұрмысын көтеретін экономикалық құбылыс. Туризм саласында алдыңғы қатардағы шетелдің туризм индустриясын мысалға алсақ, оған салынған инвестициялардың тез өзін өзі ақтауының ең жоғарғы тиімділігін көреміз. Бұл дегеніңіз, туризм өзі жетілген мемлекеттің экономикасына оң ықпалын тигізеді деген сөз. Халықаралық туризм – бұл мемлекеттің дамуында үлкен роль атқаратын, қиын да бірегей құбылыс. Халықаралық туризмнің әлемдік сауданың және ұлттық экономиканың дамуына әсері жоғары дәрежелі мәнге ие [1].

Әрбір мемлекеттің сыртқы экономикалық айырбасы, валюта негізінде көрінетін сыртқы саудасы экономикалық қызметтің негізгі сферасы болып табылады. Халықаралық айырбас теориясы жеке мемлекеттердің сыртқы сауда процессіндегі нәтижелеріне байланысты шарттар мен факторларын қарастырады. Сыртқы сауда қызметтеріне қатысты бұл теорияның жалпы қағидалары туристермен айырбас жасау ерекше нысанына әбден келеді. Экономистер ішкі туризмге қарағанда халықаралық туризмге көңіл бөлген. Олар мынадай шешімге келген, яғни, төлем балансына тауарлардың айырбасы қалай әсер етсе, туристік қозғалыс та сондай-ақ әсер етеді. Сондықтан да халықаралық туризмді сыртқы экономикалық қатынастардың бір түрі ретінде және сыртқы сауданың ерекше нысаны ретінде түсіндіруге болады.

Туризм теоретиктері шетел туристерін қабылдаудың және оларға қызмет көрсетудің ерекше экономикалық тиімділігін атап көрсетеді, және туризмді дамытуға бейімделген экономиканың табысқа кенелтетіндігін бола айтады. Мысалы, Багам аралдарындағы экономиканың негізін шетелдік туризм қалайды. Мұндағы қызмет көрсету сферасының (туризмді қоса есептегенде) жиынтық ішкі өнімі мемлекеттік табыстың 60%-ін береді, ал өнеркәсіптің мемлекеттік табыстағы үлесі тек 10%-ке тең. Барбодостағы шетелдік туризмнен түсетін түсім осы елдің негізгі өңдеуші саласына қант өндірісінен түсетін табыстан да жоғары. Алайда, саяхатшыларды шығаратын елдер үшін, туризм, валюталық құралдардың шетке ағызу көзі болып табылса да, экономикалық тиімсіздік белгісі емес. Өйткені, адамдардың шет елге шығу мүмкіндігінің болуы елдегі өмір сүру деңгейінің жоғары екендігін көрсетеді. Мемлекетер арасында саяхат байланыстарының дамуы екі жақты сипатқа ие. Кез келген елге келген шетелдік саяхатшылар санының өсуі елдің валюталық резервін толтыруға үлес қосады. Сонымен қатар, қабылдаушы елде жұмсалған валюталық құралдар, саяхатшыны шығарған елге, импорттың артылуы арқылы қайтып келеді [2].

Экономикалық категория ретінде халықаралық туристік нарық тауар-ақша қатынастарының сферасы болып табылады, оның ерекшеліктерін келесі қағидалардан көруге болады:

- нарық кешенді сипатта, яғни онда тауарлар мен қызметтердің сұранысы мен ұсынысы бірдей әрекет етеді;

- тауарлар мен қызметтерді тұтыну өндіруші-елдерде жүзеге асады.

Сауда ішкі нарықтың бөлшек сауда бағасымен жүргізілетін болғандықтан, туристік саудасаттықты сыртқы сауда операциясының тиімді формасы ретінде қарастыруға болады. Бөлшек сауда бағасының құрамына ішкі салықтар да кіреді, ал дәстүрлі тауар экспортында мұндай салықтар алынбайды;

- сұраныс субъективті сипатқа ие. Тұтыну формасы ретінде ол тұтынушылардың жеке табыстарының мөлшерімен тікелей пропорционалдық байланыста болады. Халықтың әл-ауқаты көтерілген сайын сәйкесінше, тұрақты өмір сүру жеріндегі және демалыс орнындағы шығындар арасындағы арақатынас өзгереді. Шығындардың орын алмастыруы олардың өзгерісіне әкеледі, бұл өзгерістің экономикалық маңызы зор. Демалыс орнындағы туристік шығындардың артуы, әрине, тұрақты өмір сүретін жердегі шығындардың мүлдем қысқаруына әкелмейді. Туристің демалыс кезеңіндегі шығындары, осы кезеңдегі оның тұрғылықты жерінде жұмсайтын шығындарына қарағанда жоғары болады. Қоғамның өмір сүру деңгейі жоғары болған жағдайда ғана туризм шығындары айтарлықтай болады. Туристік қажеттілік өндіргіш күштерінің белгілі бір даму деңгейінде, сәйкес қоғамдық-экономикалық шарттардың қалыптасу жағдайында пайда болады және қалыптасады. Бүкіл қоғам көлемінде, туризм шығындары, дамудың белгілі бір деңгейіне жеткен кезде ғана айтарлықтай мөлшерге жетеді. Бұл процесс әсіресе экономикалық дамыған елдерде айтқын көрінеді [3].

Сондықтан туристік потенциалды, туристік қызметтің сұранысы мен ұсынысы тек кешенді бағалау ғана туристік шаруашылықтың ағымдық тиімділігін анықтауға және оның ұзақ мерзімді даму болашағын болжауға мүмкіндік береді. Жоғарыда айтылғандарды қорыта отырып, айтуға болатыны, халықаралық туризмнің қоғам өмірінің әр түрлі жақтарына тигізетін әсері жан-жақты және әрқилы. Шетелдік туризмді дамыту, туристік қызметті кеңейту және тереңдету мемлекеттің төлем балансын тұрақтандыруға жағдай жасайды, ұлттық табыстың өсуіне әкеледі және саяси жағдайдың тұрақталуына ықпал етеді. Сыртқы сауда айырбасын белсенділетуге түрткі бола отырып, туризм, халықаралық қызметтерді дамыту сферасында елеулі рөл атқарады.

Екінші жағынан, сыртқы экономикалық қызметтің маңызды жақтарының бірі бола тұра, халықаралық туристік ағымдардың өсуі мемлекеттер арасындағы сыртқы экономикалық байланыстардың кеңеюіне ықпал етеді, басқа елдердің материалдық игіліктері мен мәдени құндылықтарды жасау тәжірибесін қолдану мүмкіндігін береді. Соның нәтижесінде, сыртқы экономикалық байланыстардың бір түрі ретіндегі халықаралық туризмнің маңызы үздіксіз арта бермек. Туризм саласының дамуы мен туристік қызметтерді зерттеуші экономист-ғалымдардың пікірлерін жалпылай келе, біздің көзқарасымыз бойынша: «Туризмді дұрыс ұйымдастыру – нарықтағы кәсіпорынның мінез-құлқының тұжырымдамасы, стратегиясы және тактикасы. Туризмді дұрыс ұйымдастырудың мақсаты – сатып алушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру және осының негізінде оның өсуі мен мол пайда табу мақсатына жетуін көздейді» – деп тұжырымдауға болады. Туризм дамуының бастапқы кезеңінде мемлекеттік басқару органдарының маңызы үлкен. Оның себебі, алғашқы кезеңде туристік саланың инфрақұрылымын жасау үшін қуатты қаржылық салымдар қажет болады. Мұндай қаржылық көмекті тек мемлекет бере алады. Мемлекетке кірістер әкеле бастайтын жоғары дамыған және бәсекелестік мүмкіншілігі үлкен туризм саласы қалыптасқаннан кейін, мемлекеттік органдар негізінен туризм дамуын реттеуші қызметіне ауысады. Туризмнің дамуына кедергі келтіретін факторларды да бөліп қарастыруға болады. Оған негізгі географиялық маршруттан елдің тым алыс орналасуы, сейсмикалық белсенділік пен апаттық жағдайлар, азаматтық соғыстар мен дамушы елдердегі экономикалық төмендеулер, халықаралық терроризм [4].

Туризмнің материалдық базасын дамытуға бағытталған күрделі салымдар тиімділігі табиғи, мәдени-тарихи факторлары, климаттық жағдайлары, тарих және мәдениет ескерткіштері тағы басқалар арқылы сипатталатын туристік ресурстардың ерекшеліктері арқылы анықталады. Олар пайдалану процесінде өзінің құндылығын жоғалтпайды. «туризм индустриясының» кәсіпорындарын құру халық шаруашылығының басқа салаларын құрудағыдай маңызды капитал салымдарын талап етеді. Белгілі инвестициялық саясат арқылы туризм қызметіне сұранысы мен ұсынысының сәйкестік мәселесі шешіледі.

Туризм сферасына капиталды салымдар салудың мақсатты бағыты бар. Олар туристік базаларды, қонақ үйлерді, кемпингтерді, жолдарды, көпірлерді, сонымен қатар, табиғат, мәдениет ескерткіштерін қалпына келтіруге, сақтауға жұмсалады. Туризмнің тағы бір ерекшелігі елдің экономикасына және тұтас ауданның мәдениетіне белсенді әсер етуінде. Туристік шаруашылықты құру мен оның қызметі жол транспортының қызметі, сауданың, коммуналды тұрмыстың, мәдениеттің, туристерге медициналық қызмет көрсетудің дамуымен тығыз байланысты. Туристік мекеме-

лерді пайдалану үшін мамандар керек. Ал, өз кезегінде оларды құруды жоспарлай отырып нарық жағдайында мәні зор, жергілікті тұрғындардың еңбек пен қамтылуын есепке алған жөн.

Экономикалық жағдайларды есепке ала отырып алдағы жылдары республикада капиталды салымдар бірінші кезекте туризм объектілерін қалыпты жағдайға келтіруге және туристік кәсіпорындардың объективті талаптарынан туған кешендерін құруға бағытталуда. Туристік кешен жүйесінде жаңа құрылыстарды салуға ғана емес, сонымен қатар қазірде бар туристік объектілерді, кәсіпорындарды және ұйымдарды жөндеу мен жетілдіруге де көңіл бөлінуі қажет. Экономиканың нарықтық қатынасқа өтуі кезінде қызметтің саны мен сапасына, формалардың түрлеріне және туристік экскурсиялық қызмет көрсету тәсілдеріне жаңа талаптар қойылуда. Бұл жоспарда туризмнің материалды-техникалық базасын құру мен дамытудың мәні зор. Инвестициялық потенциалды пайдалану кезінде бұл процесс екі бағытта жүргізіледі:

1-бағыт – қазір қолда бар материалды-техникалық базада туристік-экскурсиялық қызмет сапасы мен көлемін жоғарылатуды қарастырады;

2-бағыт – материалды базаның одан әрі дамуын, туристік мекемелер торабын кеңейтуді және қосымша туристік ресурстарды игеруді қарастырады.

Болашақта туризм дамуының маңызды тапсырмаларын шешуге керекті өзіндік қаражаттың жетіспеушілігі байқалады, сол үшін келесі шараларды жүзеге асыру міндеттеледі:

- мезгілді есепке ала отырып тоқсан сайын реттелетін туристік және қонақ үйі қызметіне бағаны қоюдың икемді жүйесін жасау және ендіру;

- қондырғылар мен ғимараттарды күрделі жөндеуге қаржы бөлуді шектеу;

- жаңа объектілерді соғуды қатаң техника-экономикалық негіздеу;

- өзіндік коммерциялық құрылымдар құру;

- валюта қаржаттарының бір бөлігін шетелден тауар мен азық түлікті орталықтандырыған жерден сатып алуға жұмсау.

Инвестициялық белсенділік пен инвестициялық ресурстарды шетелдік капитал көмегінен көтеру мүмкін емес. Экономиканы көтерудегі шетелдік капиталдың белсенді ролі тек ғана АҚШ, Германия, Франция сияқты дамыған елдерде ғана емес, сонымен қатар Азияның жаңа индустриялы елдерінде – Оңтүстік Кореяда, Тайваньда, Сингапурда, Гонконгта, Оңтүстік Шығыс Азия елдері – Малайзияда, Индонезияда және т.б елдерде көрінуде. Біріккен кәсіпорындарды, өндірістерді және туристік кешен құрылысын құру, қолда бар объектілерді жетілдіруде шетелдік инвестицияларды қолданудың туризмнің дамуы саясатында маңызды бағытқа ие. Жоғарыдағы анықтамаға сәйкес іс-сапарлар мен түрлі конференцияларға қатысуға кететін жол сапарлар туризм саласына жатады. Саяхат пен туризм түсінігінің ауқымы кең. Саяхат дегеніміз бір орыннан басқа орынға мақсатсыз, мағынасыз қозғалу. Ал туризм дегеніміз «түрлі тауарлар мен қызметтерді ұсынатын және тұрғылықты жерден тысқа өтетін процесс», саяхатпен және уақытша жасалатын, негізінен қол бос уақыт немесе рекреациялық қажеттіліктерді қанағаттандыру мақсатында [5].

Айтылған мәселелерді қорыта келе, туристік қызметтерді ұйымдастыру мен реттеу жағдайларын, туризмнің экономикалық дамудағы құндылығын, кемшіліктерін және мүмкіндіктерін бағалаудың шетелдік тәжірибесін кешенді шолу, отандық туризмді дамытудың талдамалық негіздерін жасауға мүмкіндік беретіндігін атап өтуге болады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексі. – Алматы, 2000.
2. Қазақстан Республикасының «Туризм туралы» заңы. 13.06.2001 ж.
3. Алтынбаев Б.А., Смыкова М.Р. «Экономика и организация туризма».
4. Браймер Р.А. «Основы управления в индустрии гостеприимства».
5. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. «Экономика туризма».

Түйін

Туризм – бұл әлемдік экономикада ірі ғана емес, сонымен қатар динамикалық түрде дамитын туризмнің түрі болып табылады. Оның тез дамуына байланысты ол жүзжылдықтың феномені деп аталды. Қазақстан бүгінде туризмнің барлық түріне әсер етеді – танымдық, ойын-сауық, экологиялық және т.б. Туристер үшін

Қазақстан жазғы халықаралық көрмеге дайындалушы ел, сондықтан елдегі туризмді дамыту өзекті болып отыр.

Резюме

Туризм – это не только крупнейший в мировой экономике, но и динамично развивающийся туризм. Из-за его быстрого развития это называлось феноменом века. Сегодня Казахстан влияет на все виды туризма – познавательные, развлекательные, экологические и т. д. Для туристов Казахстан готовится к летней международной выставке, поэтому развитие туризма в стране актуально.

Summary

Tourism is not only the largest in the global economy, but also dynamically developing tourism. Due to its rapid development, it was called the phenomenon of the century. Kazakhstan today affects all types of tourism – cognitive, entertaining, ecological and so on. For tourists, Kazakhstan is preparing for the summer international exhibition, so the tourism development in the country is topical.



ӘОЖ 334.012.6(574)

Танрақаева Д.А., «Экономика» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Раимбеков Ж.С., э.ғ.д. профессор
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУ

Кәсіпкерлікті дамыту-стратегиялық мәселесі Қазақстан Республикасының экономикасы үшін басым бағытта болып табылады. Оның табысты дамуы үшін мемлекет тарапынан қажетті әлеуметтік, экономикалық, құқықтық, саяси және басқа да шарттарға байланысты. Мемлекеттің ерекше назары шағын кәсіпкерліктің дамытуына бағытталған, себебі ол көптеген перспективаларды және экономиканың секторының қозғаушы күші болып табылады жаңа идеялар алмасу арқылы кәсіпкерлікті дамытады. Жоғары деңгейің нарықтық экономиканың табысты жұмыс істеуі үшін шағын кәсіпкерлікті дамыту қажетті шарты. Дамыған мемлекеттерде шағын кәсіпкерлік экономиканың өсу қарқынын құрылымын және сапасын жалпы ұлттық өнімін қалыптастыра отырып, оның көлемі 40-50 пайызға, ал кейбір салаларда – 70-80 пайызға жетеді. Қазіргі уақытта нарықтық қатынастар жүйесінде кәсіпорындар келесідей айрықша ерекшеліктерімен сипатталады, мөлшері, жұмыс істеушілер саны, қай салаға жататындығы, негізгі және айналым қорларының құны, шығарылатын өнім көлемі. Сонымен кәсіпорындардың үш түрін бөліп көрсетуге болады: ірі, орта және шағын. Олардың кешені бірін-бірі толықтыра отырып, экономиканың тұтас ағзасын құрайды. Ірі кәсіпорындар – нарыққа негізгі өнім шығарушылар болып табылады. Ірі кәсіпорындар – экономика «қаңқасы», экономикалық тұрақтылықтың базисі. Шағын және орта кәсіпорындар, үнемі жаңарып тұратын номенклатурасымен және ассартиментімен, аз ғана партияда өнім дайындау, шектеулі тұтынушылар жағдайында елеусіз материалдар мен шикі затты қолдану қажет болған жағдайда пайда болады. Сонымен, шағын кәсіпорындар нарықтың салыстырмалы толған кезінде жекелеген тапсырыстарды есепке алып өнімді аяқтайды, яғни ұсақ – түйек өнімдер өндіріледі. Сонымен қатар, шағын кәсіпорындар қызметтің барлық саласында нолдік нәтиже алумен байланысты жоғары тәуекелге ие болып табылады. Бұл әрі инновациялық қызмет, әрі жаңа технологияны игеру. Өнімнің жаңа түрін игеру. Сондай-ақ шағын бизнес сферасына өздерінің тәуелсіз меншігі бар, шаруашылық еркіндікке ие және өз қызметі сферасында үстемдік етпейтін фирмалар жатады. Көптеген шетелдік зерттеулер шағын кәсіпорындарға 500 адамнан аспайтын жұмысшылар бар және сату көлемі 20 млн долл. аспайтын фирмаларды жатқызады. Бірақ бұл көрсеткіштер шартты болып табылады. Қазақстанда шағын және орта бизнеске бірнеше инвесторлармен құрылатын, географиялық шектелген зоналарда қызмет ететін және нарықтың шектеулі үлесіне ие, басқаруды құрушылар жүзеге

асыратын, барлық негізгі стратегиялық шешімдерді өздері қабылдайтын кәсіпорындар жатады.

Статистика агенттігінің 2017 жылғы 1 қарашадағы жағдай бойынша жұмыс істеп тұрған шағын және орта кәсіпкерлік субъектілер саны өткен жылғы тиісті кезеңдегі сәйкес мерзіммен салыстырғанда 5,7%-ға өсті, шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы санында дара кәсіпкерлер үлесі 65,6%, шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 17,8%, шаруа немесе фермер қожалықтары – 16,4%, орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 0,2%-ды құрады. Мәлімет бойынша, қазіргі таңда елімізді 1 154 860 белсенді компания мен жеке кәсіпкерлер тіркелген. Шамамен олардың 99 пайызы шағын және орта бизнестің дамуына септігін тигізеді. Шағын және орта бизнестің белсенді субъектілері саны жөнінен екі облыс алда келеді. 1) Солардың ішінде осындай 177 014 құрылымымен еліміздегі жалпы көрсеткіштің құрайтын Оңтүстік Қазақстан облысы бірінші орында тұр. Екінші орындағы Алматы облысы жалпы көрсеткіштің 169 278 субъектіге ие. Ал бұдан кейінгі орындардағы аймақтардың үлес салмақтары бұлардан едәуір төмен. Бұған көз жеткізу үшін үшінші – төртінші орындарға жайғасқан Алматы мен Астана қаласында тиісінше 112 554 және 95 696 шағын және орта бизнес құрылымдары бар екенін айтсақ та жеткілікті. Солтүстік Қазақстанкестенің кәсіпкерлік құрылымдардың 28 207. Кәсіпкерліктің жекелеген тармақтарына келсек, заңды тұлғалы шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері бойынша Алматы облысы алдына түсетін ешкім жоқ. Сол сияқты жеке кәсіпкерлік пен шаруа (фермерлік) қожалықтарының саны жөнінен Астана қаласы және Алматы облыстары алдыңғы орында. Ал осылардың шаруа (фермерлік) қожалықтарынан басқалары бойынша Оңтүстік Қазақстанкөштің ең алдында. Қазақстан Республикасындағы жұмыс істеп тұрған шағын және орта кәсіпкерлік субъектілер саны кестеде көрсетілген.

Кесте. 2017 жылғы 1 қарашаға ҚР ШОК жұмыс істеп тұрған субъектілерінің саны

	Барлығы	Оның ішінде				Барлығы, өткен жылғы тиісті кезеңге пайызбен
		шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	дара кәсіпкерлер	шаруа немесе фермер қожалықтары	
ҚР	1 154 860	205 702	2 645	757 011	189 502	105,7
Ақмола	42 206	6 388	116	31 583	4 119	105,7
Ақтөбе	50 742	8 839	102	36 622	5 179	110,7
Алматы	112 554	8 535	154	57 885	45 980	109,8
Атырау	43 153	5 794	101	35 019	2 239	106,4
Батыс Қазақстан	37 780	5 447	90	26 552	5 691	110,8
Жамбыл	59 696	5 131	51	38 139	16 375	111,7
Қарағанды	80 688	16 031	196	56 623	7 838	103,6
Қостанай	49 680	6 579	156	37 749	5 196	105,3
Қызылорда	37 336	4 777	65	27 542	4 952	107,1
Маңғыстау	46 710	7 212	86	37 772	1 640	106,8
Оңтүстік Қазақстан	177 014	16 519	162	91 706	68 627	104,9
Павлодар	41 694	8 354	96	30 009	3 235	102,9
Солтүстік Қазақстан	28 207	4 606	133	20 274	3 194	104,6
Шығыс Қазақстан	82 426	9 763	175	57 838	14 650	103,4
Астана қ.	95 696	34 079	280	61 233	104	103,8
Алматы обл.	169 278	57 648	682	110 465	483	102,7

Қорыта айтқанда, кәсіпорындардың 3 түрін бөліп көрсетуге болады: ірі, орта және шағын, олардың кешені бірін-бірі толықтыра отырып, экономиканың тұтас ағзасын құрайды. Ірі кәсіпорындар-нарыққа негізгі өнім шығарушылар болып табылады. Ірі кәсіпорындар-экономика «қан-қасы», экономикалық тұрақтылықтың базисы. Шағын және орта кәсіпорындар, үнемі жаңарып тұратын номенклатурасымен және ассартиментімен, азғана партияда өнім дайындау, шектеулі тұтынушылар жағдайында елеусіз материалдар мен шикізатты қолдану қажет болған жағдайда пайда болады. Шағын кәсіпорындар ұсақ – түйек өнімдер өндіреді. Сонымен қатар, шағын кәсіпорындар қызметтің барлық саласында нөлдік нәтиже алумен байланысты жоғары тәуекелге ие болып табылады. Бұл әрі инновациялық қызмет, әрі жаңа технологияны игеру. Өнімнің жаңа түрін игеру. Шағын кәсіпорындардың капиталымен тәуекелі, қоғамға аз шығындар алып келеді, сондықтан мемлекет шағын кәсіпорындарды құру және дамыту үшін арнайы жеңілдіктер тәртібін тағайындау керек. Қазақстан экономикасын алға жылжытуда және әлеуметтік, макроэкономикалық мәселелерді оңтайлы шешуде шағын және орта бизнесті орны маңызды. Ендігі мәселе шағын және орта бизнесті ұйымдастыру және дамыту бойынша Заңнамалық базаны нығайту болып табылады. Осылайша, мемлекет бүгінгі күні кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің нарық экономикасының толыққанды қатысушысы ретінде өз қызметтерін жүзеге асыруларына қажетті жағдайды қамтамасыз етіп отыр. Шағын және орта кәсіпорындармен жұмыс істетуді көздейтін жалпыұлттық институттар құрылуда. Шағын және орта бизнеске атаулы қолдау көрсетуді жүзеге асыратын арнаулы «Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту қоры» құрылып, табысты жұмыс жүргізуде. Кәсіпкерлікке қолдау көрсету үшін бес мемлекеттік бағдарлама қабылданып, жүзеге асырылуда. Кәсіпкерлікті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасауға және бизнестің билікпен арадағы іс-қимылдарының жаңа моделін құруға бағытталған «Жеке кәсіпкерлік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Кәсіпкерлердің белсенділігін ынталандыруды көздейтін айтарлықтай салықтық жеңілдіктер заңдық деңгейде қарастырылды. Оның сыртында, сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес және салық салуды жақсарту жөнінен үлкен жұмыстар атқарып-жатыр. Мәселен, осылайша сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес, шағын және орта бизнесті жеделдете дамыту шаралары жөнінде бағдарламалар әзірленіп, салық заңына түзетулер енгізілуде.

Әдебиеттер

1. ҚР Президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы.
2. Смағұлова Г.С. Аймақтық экономиканы басқару мәселелері: Оқу құралы. – Алматы, 2005.
3. Статистика агентігінің арнайы сайты / www.ontustik.stat.kz
4. Мейірбеков Б.Қ. Қазақстандағы шағын бизнес: проблемалар мен мәселелер. Хабаршы Қазақ Ұлттық инженерлік академия. – 2014. – №1. – 164-169 бб.

Резюме

В данной статье рассматриваются экономические аспекты развития малого и среднего бизнеса. Ведь это является основой экономики любой страны. Опыт развитых стран свидетельствует о том, что формирование и развитие малого и среднего предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: формируется и развивается конкурентная среда; преодолевается отраслевой и региональный монополизм; происходит насыщение рынка товарами и услугами; осуществляется демонополизация экономики; внедряются достижения научно-технического прогресса; создаются рабочие места; эффективно используются материальные и нематериальные ресурсы; повышается экспортный потенциал; увеличиваются налоговые поступления; формируется средний класс. Перечисленные преимущества способствуют тому, что малый и средний бизнес становится необходимым элементом рыночной экономики, привлекательным для сотен тысяч людей.

Summary

This article examines the economic aspects of small and medium-sized businesses development. After all, this is the basis of economy of any country. The experience of developed countries indicates that the formation and development of small and medium-sized businesses creates favorable conditions for economic recovery: a competitive environment is being formed and developing; branch and regional monopolism is overcome; there is saturation of the market with goods and services; demonopolization of the economy; the achievements of scientific and technical

progress are being introduced; jobs are created; efficient use of tangible and intangible resources; increased export potential; tax revenues are increasing; the middle class is formed. These advantages contribute to the fact that small and medium business is becoming an indispensable element of a market economy, attractive to hundreds of thousands of people.



УДК: 331.1084.334.722

Тугелова Д.Т., магистрант специальности «Экономика»

*Научный руководитель: Бақтымбет Ә.С., к.э.н., и.о. профессора
КазУЭФМТ*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Опыт развитых стран показал, что высокая конкурентноспособность фирм обеспечивается не столько за счет быстрого развития человеческого капитала. Тенденции современной рыночной экономики предопределяют следующую закономерность: в бедных странах, как правило, высока доля природных ресурсов в общественном богатстве, но относительно низок вклад человеческого потенциала примерно 50-60%.

В современных условиях развития экономики, знания и человеческий капитал приобретают наибольшее значение в развитии предприятия и таким образом становятся ключевым фактором его конкурентных преимуществ.

Капитал знаний человека приобретает не только большое экономическое значение, но также является основой самореализации личности, повышения ее социального статуса. Именно человеческий капитал влияет на развитие и укрепления рыночных позиций предприятия.

Человеческий капитал – это совокупность знаний коллектива предприятия, его способностей, интеллекта, смекалки, умения хорошо управлять своим временем и распределять ограниченные ресурсы с минимальными издержками в целях наиболее эффективного достижения конечного результата.

Концепция человеческого капитала, человеческого потенциала возникла в начале 60-х годов и предусматривала получение индивидуальной экономической и социальной выгоды. Знания и навыки накапливаются не только за счет обучения и практического опыта работы, но должны определяться и природными способностями самого работника. Некоторые концепции мотивации и поведения человека, а также состояние его здоровья зачастую рассматриваются как человеческий капитал.

На первом этапе категория «человеческий капитал» ограничивалась только знаниями и способностью к труду. Очень долго человеческий капитал считался социальным, следовательно, затратным фактором производства. Вопросы инвестирования в него даже не рассматривались. Но во второй половине 20-го века мнения о человеческом капитале кардинально изменилось.

Такие изменения роли человеческого капитала, превращение его в один из ключевых факторов развития предприятия, привело к необходимости создания и формирования новой стадии развития отношений «работодатель-рабочий». В сформированной новой парадигме развития, человеческий капитал занял первое место в формировании национального богатства отдельно взятых стран и в совокупном производительном капитале [1; 45].

Человеческий капитал способен приносить доход. Он соединяет реализуемые в настоящем и потенциально заложенные в человеке генетически заданные способности и качества, приобретенные в процессе образования и трудовой деятельности.

Формирование человеческого капитала требует затрат от самого человека, работодателя и общества в целом. Он способен не только увеличивать уровень собственной капитализации, но и обеспечивает увеличение уровня капитализации всей системы.

Капитал знаний является основным фактором экономического роста на макро- и микроуровне,

и одновременно выступает основой для роста благосостояния человека, приобретение и повышения им определенного социального статуса и самореализации.

Отдача от человеческого капитала, в отличие от инвестиций в материальные формы, определяется не только инвестициями в образования, но и личными качествами человека. Самым важным условием развития человеческого капитала является мотивация работника к творческому труду. В основе таких мотивов лежит потребность в социальном признании, в творчестве, другие моральные и духовные чувства, а также стереотипы, традиции и т.д.

По мере устаревания знаний и навыков, истощения физических и психофизических ресурсов здоровья человеческий капитал может амортизироваться. Инвестиции в человека отличаются высоким уровнем риска. Однако они дают более длительный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффект [2; 69].

Пока не будут определенным образом комбинированы знания, умения, способности и навыки человека, они не являются капиталом. Содержание и границы такой комбинации объективно задаются спецификой того жизненного блага, которое предполагается создать. Главным элементом общего объема человеческих качеств являются знания.

Во-первых, знания позволяют человеку распознать наиболее приемлемую альтернативу использования своих способностей. Здесь возникает своеобразный феномен управления знаниями, что призвано повысить творческие способности человека.

Во-вторых, знания становятся продуктом жизненной важности. Производство и тиражирование актуальной информации может быть определено как интеллектуальное производство. Новые знания представляют собой интеллектуальную продукцию. Необходимо отметить, что когда человек производит новые знания в ходе индивидуальной творческой деятельности, то здесь речь идет о функционировании интеллектуального внутреннего капитала.

Человеческий капитал в управлении – самый обременительный из всех активов. Сложность человеческой психологии обуславливает трудность и необходимость учета специфичности управления человеческим капиталом. Тем не менее, люди – единственный элемент, обладающий способностью производить стоимость. Без участия человеческого фактора, все имеющиеся ресурсы являются только грузом для предприятия. Таким образом, только человек, будь он профессионалом или рабочим низкой квалификации, способен прибавлять и добавлять стоимость, и только человек призван заставить работать имеющийся потенциал предприятия [4; 63].

Одним из очень популярных направлений предпринимательства, удачно сочетающих в себе и сферу питания и сферу развлечений, выступает ресторанный бизнес.

Каждый год рынок ресторанных услуг Казахстана увеличивается на 15%. На сегодняшний день в нашей стране порядка 25000 компаний, работающих в системе общественного питания. При этом статистика свидетельствует, что каждый 3-й ресторан неминуемо закрывается в течение первых трех лет работы. Динамичное развитие ресторанного бизнеса дает основания предполагать, что эта сфера еще долгое время будет и одной из самых прибыльных. Даже в самые суровые времена еда остается естественной потребностью людей, удовлетворяя которую можно неплохо заработать, заслужить доброе имя или добиться и того и другого.

Кризисы и экономические встряски порой приносят ресторану больше выгоды, чем стабильность. Вложения в ресторанный бизнес достаточно быстро окупаются. Конечно, многое при этом зависит от грамотности ресторатора и его управленческих способностей. Так, Алан Дюкасс, ресторатор с мировым именем, начал свою трудовую деятельность в качестве помощника повара еще подростком. В совершенстве овладев кулинарным искусством, он смог не только создать собственный неповторимый поварской стиль, но и построить целую ресторанный империю [3; 12].

Современный ресторанный бизнес далеко не всегда подразумевает открытие элитного заведения. Это может быть ресторан быстрого питания, кофейня или кондитерская, небольшой паб и даже придорожная закусочная. В 2017 году средний чек в заведениях Астаны составляет более 6 000 тг., а Алматы – порядка 7 000 тг. В среднем по республике сумма среднего чека колеблется в диапазоне 5-10 тыс. тенге. Самые высокие цены на услуги общественного питания в Мангыстау, а самые низкие – в северных областях РК.

Чтобы будущее заведение пользовалось спросом, оно должно отвечать ряду требований и по своему местонахождению: быть в центре города, в легкой доступности; располагаться на первых этажах, если заведение находится в жилом доме; иметь отдельный вход и по возможности – парковку; иметь хорошие коммуникационные условия, позволяющие посетителям в комфортно себя чувствовать в любое время года; средняя площадь помещения должна быть не менее 100 кв.м.

Каждое предприятия уникально и способно работать долгие годы. Однако если предприятие не будет учитывать современные тенденции рыночной экономики, не будет уделять внимания развитию человеческого капитала, его ждет крах. Конкуренция безжалостна, она не прощает промахов конкурентам, беспощадна к слабым и благоволит сильным. Именно она и является главным движущим механизмом экономического прогресса. Поэтому каждое предприятие обязано постоянно развивать и оценивать человеческий капитал.

Литература

1. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитной экономике: формирование, оценка, эффективность использования.
2. Самуэльсон П.Э. Экономика / Пер. с англ. П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус. 16-е изд. – М.: Вильямс, 1997.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. М. Блауг. – 4-е изд. – М.: Дело, 1994.
4. Стриженко А.А., Рогозин Н.К. Человеческий капитал как предпосылка экономического развития страны // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2012. – №3.

Резюме

Человеческий капитал – это совокупность знаний коллектива предприятия, его способностей, интеллекта, смекалки, умения хорошо управлять своим временем и распределять ограниченные ресурсы с минимальными издержками в целях наиболее эффективного достижения конечного результата. В современных условиях развития экономики, знания и человеческий капитал приобретают наибольшее значение в развитии предприятия и таким образом становятся ключевым фактором его конкурентных преимуществ.

Түйін

Адами капитал жиынтығы білім мен кәсіпорын ұжымын, оның қабілеттерін, ақыл-ой, тапқырлық, іскерлігін жақсы басқаруға өз уақытын бөлуге және шектелген ресурстарды аз шығындармен барынша тиімді жүргізу мақсатында, түпкілікті нәтижеге қол жеткізу. Экономиканың қазіргі даму жағдайында, білімі мен адами капиталға ие болады депутаттық сауалдың ең көп мәні және кәсіпорын дамуына осылайша айналады негізгі факторы, оның бәсекелестік артықшылықтары.

Summary

Human capital is the totality of knowledge of the collective of the enterprise, its abilities, intelligence, wit, ability to manage its time well and distribute limited resources with minimal costs in order to achieve the final result most effectively. In the current conditions of economic development, knowledge and human capital acquire a mounting importance in the development of the enterprise and thus become the result of its competitive advantages.



ӘОЖ 631

Турсынбеков Е.Е., «Экономика» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Галиева А.Х., э.ғ.д., доцент

ҚазЭҚХСУ

АГРОӨНЕРКӘСІП КӘСІПОРЫНДАРЫН ЖЕТІЛДІРУ МЕН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Агроөнеркәсіп кешен өндірісіндегі түбегейлі қайта құрулар, тиісті инфрақұрылымды құру қажеттілігіне, сонымен қатар агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымыды нарықтық қатынастардың қазіргі жағдайына бейімделуінен келіп шығады. Ис-әрекет бағыттары бойынша

агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымыды дамытушы екі аспектіде қарастыру қажет: ынталандырушы және тежеуші. Табиғи-географиялық факторлар блогы ресурстық, географиялық және экологиялық факторларды көрсетеді. Әдетте, осы факторлардың әсерін сыртқы факторлаға жатқызады. Табиғи-климаттық жағдайлар және ресурстық потенциал ауыл шаруашылығының құрылымын анықтайды. Өсімдік шаруашылығының агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымының экологиялық, технологиялық базасын көрестетін техника-технологиялық факторлар ішкі және сыртқы факторлардың аса маңызды бөлігін көрсетеді:

- 1) меншіктің және шаруашылық жүргізудің түрлі формалары;
- 2) экономикалық жүйенің тұрақтылығы және шаруашылық байланыстар;
- 3) нарықтық жағдай;
- 4) инвестициялық саясат;
- 5) бәсекенің дамуы;
- 6) салық саясаты;
- 7) мемлекеттік қолдау;
- 8) институционалды инфрақұрылымның жағдайы;
- 9) кәсіпорындардағы материалдық өндіріс салалары;
- 10) мемлекеттің қаржы саясаты.

Ұзақ мерзімдегі ішкі экономикалық факторлардың тобы келесі факторларды қамтиды:

- 1) жалпы және орташа шығындардың көлемі;
- 2) нарықтық конъюнктураның өзгеруіне әсер ету;
- 3) барлық өндіріс факторларын тиімді пайдалану;
- 4) меншікті инвестициялық қаржылардың болуы;
- 5) өткізу нарығының шекарасы.

Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымының аса көп көңіл сыртқы факторларға аударылатынын, сыртқы орта әсерінің анықтау дәрежесі айқындалатын жүйелердің ішкі және сыртқы жағдайлар есепке алынатын жүйеге жатады [1].

Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының тікелей әсерін тигізетін сыртқы факторлардың ішінде бірінші кезекте меншік формаларымен шаруашылық жүргізуді бөліп қарастыруға болады. Нарықтық экономика жағдайында тең құқықта мемлекеттік және жеке меншіктің жалпы құқығы әрекет етуі тиіс. Меншік формасының еңбектің қоғамдану деңгейіне және субъектілердің экономикалық мүдделеріне барабар болуы агроөнеркәсіп кәсіпорындарының дамуының ынталандыру факторлары ретіндегі еңбек өнімділігінің өсуіне өндіріс ауқымының жоғарылауына, нарықтың ұлғаюына, кәсіпорын рентабельділігінің және инвестициялық көрсеткіштердің жоғарылауына ықпал етеді. Бүкіл экономикалық жүйенің тұрақтылығы барлық экономика секторындағы дамуына басым әсерге ие. Себебі бұл фактор капитал салымының тәуекелділігін азайтуға агроөнеркәсіп кәсіпорындарының кәсіпорындарының құндарының жоғарылауына және осы саладағы саланың инвестициялық климатына әсер етеді.

Сонымен қатар, бұл жағдай тауарлар мен қызметтердің нарық жағдайын болжап, жеке капиталдың пайдалы салу сегментімен пайдалылық дәрежесін анықтайды. Қазақстанда 2010 ж. бастап, инфрақұрылымдық қызмет салаларының өнім көлемі өсіп, құрылымдағы үлес салмағы артты.

Мысалы, банктік құрылымдар жиі сауда-делдалдық сипаттағы тез өтелетін жобаларды несиелейді. Осы себеппен материалдық өндіріс саласына салымсыз сауда және банк капиталының бірігуін байқалып отыр. Қазіргі уақытта инвестициялық салымдарды белсендетуге бағытталған іс-шаралар қабылданып отыр. Осы бағыттағы бірінші қадамдар болып, амортизациялық саясатта күтілегін өзгерістерді қарастыруға болады. Кәсіпкерлерге қарай қадам ретінде парламент пен Үкіметте соңғы кездерде басталған амортизациялық төлемдерді есептеу бойынша жаңа жобаны айтуға болады. Салық мақсатында түрлі елдерде амортизацияның түрлі есептеу тәртібін пайдаланады және әдеби мәліметтер бойынша, аса кең тарағаны – бүкіл амортизация кезеңі тең бөліктерге бөлінген және әр жылы нақты төлемдер жасалатын тұзу сызықтық әдіс. Мұндай сызба өндірісті ұлғайту кезіне тән, бірақ жай ұдайы өндірісте ол шығындар жағымен қамтамасыз етілуі тиіс. Бірінші жылы кәсіпкер жаңа жабдықтарға қатысты амортизациялық төлемдердің екі еселік норма-

сын қолдынуы мүмкін. Салық Кодексінде қарастырылған ең жоғарғы нормалардың өзі 50% құрайды. Келесі жылы амортизация нормасы өткен жылдың 25% құрайды, яғни екі есе азаяды. Нәтижесінде, іс жүзіндегі Салық кодексі бойынша амортизациялық төлемдерді есептеу мерзімі 40 жылдан асады. Мұндай тұжырым жабдықтардың моральдық тозуын есепке алмайды. Өндіріс үрдісінде 20-30 жыл және одан да жоғары ғимараттар металлургиялық пештер пайдалануы мүмкін, басқа жабдықтарды жиі жаңартып тұруы қажет. Машиналармен агрегаттарды 5 жылдан кейін ең шекті мерзімі 10 жылдан кейін ауыстыру қажет [2].

Жекешелендіруді өткізгеннен кейін көп кәсіпорындар экономикалық әдебиеттерде «меншік құқықтарының айқын болмауы» деп аталатын жағдайға түсті. Бұл термин формалды түрде меншік иесі анықталған, бірақ кәсіпорын жағдайын ойлайтын мүдделі тұлғалардың болмауымен сипатталатын жағдайға қатысты қолданылады.

Материалдық өндірістің барлық салаларына әсерін тигізетін елеулі факторлардың бірі – мемлекеттік қаржы саясаты.

Қазақстанда жаңа жағдайларда шаруашылық жүргізудің экономикалық әдістерінің қалыптасуы бірнеше кезеңнен өтті.

Осы кезеңде 34,5 млрд теңге орталықтандырылған және дерективті несиелер бөлінді, оның ішінде 28,4 млрд теңгесі есептен шығарылып, 1 млрд теңге ауыл шаруашылығын қаржылық қолдау мемлекеттік қорының балансына кейіннен өту үшін өткізілді.

2007-2010 жж. кезең субсидиялау және несиелеу нысанында мемлекеттік қаржылық қолдаумен сипатталады.

Кейіннен 2010 ж. бастап, агроөнеркәсіп кәсіпорны бір көзден – мемлекеттік бюджеттен, басымдылық бағыттарын қаржыландырудағы бағдарламалық мақсатты тұжырыммен сипатталды. Аграрлық өндірістің даму мәселелерін шешуде ақпараттық үрдістерді бейтараптауға, бағалар арасындағы диспропорцияны болдырмауға, іскерлік бизнес негіздері іскерлікті, бәсекені қамтамасыз етуге бағытталған мемлекеттің атқаратын ролі елеулі болып отыр.

Агроөнеркәсіп кәсіпорны өндірісінің әрекет етуін талдау көрсетіп отырғандай, 2010 ж. дейін оның дамуына мемлекеттің ықпалы, әдетте, қысқа мерзімді сипатта болып, тиімділікке позитивті әсер етуі елеулі болмады.

Осының нәтижесінде, агроөнеркәсіп кәсіпорны кәсіпорындарының жартысынан көбі, зиян шекті. Аграрлық тауар өндірушілердің қаржыларының жетіспеушілігі асыл тұқымды мал шаруашылығының және бүкіл агроөнеркәсіп кәсіпорныдақылдарды өндіру, малдарды өсіру технологияларының бұзылуына, өнімділікпен өндірілімнің, зияндылықтың төмендеуіне алып келді.

Шаруаларға сатылатын элиталық ұрықтардың құны 40 пайыз дейін арзандатылып, себілетін материалдардың сапасын тексеру толығымен қамтамасыз етіледі.

Сонымен қатар, елеулі қаржылық жұмсауларға қарамастан, бөлінген ресурстардың көлемі өте аз. Мәселен, қазіргі уақытта Қазақстанда астық жинайтын комбайндардың саны – 42 мыңнан астам, тракторлар – 129 мың. Бұл техниканың 70-80% 1991 ж. дейін шығарылған. Үш жыл ішінде ауыл шаруашылығының тауар өндірушілерімен 2388 комбайндар мен 1193 тракторлар сатып алынды, соның ішінде агро азық-түліктік бағдарламаның шегінде «ҚазАгроҚаржы» АҚ арқылы 945 комбайндармен 532 трактор сатып алынды, яғни, техникалық басым бөлігі агроөнеркәсіп кәсіпорнытауар өндірушілерінің меншікті қаржылары есебінен сатып алынды. Сонымен қатар, қазақстанның агроөнеркәсіп кәсіпорныөнімін өңдеу бойынша жабдықтарды сатып алу қажеттілігін назардан шығармау қажет [3].

Әлеуметтік мәдени факторлар субъективті факторлар қатарына жатады, себебі, олар тікелей адамға, оның менталитетіне, кәсіби біліктілігіне, біліміне, жасына байланысты болады. Бүгінде, тек жас бизнесмендер қоғамдағы экономикалық, әлеуметтік және саяси қозғаушы күштері болып есептеледі. Кәсіпкерлік буыны зиялылықпен көрсетілген.

Кәсіпкерлік қызметтің негізгі әдістері болып тәуелсіздік, жоғарғы жалақы, кәсіби және жеке қабілеттіліктерін іске асыру болып табылады. Кәсіпкерлік қызметтің мұндай әдістері тұрғындардың өздігінше еңбек етуге ұмтылуын қажетті мезетте жинақталу дағдыны білдіреді. Сонымен қатар, агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымының көп салаларындағы жұмыс тәжірибесі

агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымы субъектілерінің дамуына қолайлы әсерін тигізеді. Қолайлы шарттармен бірге тежеуіш факторларда орын алады. Оларға келесілер жатады:

- 1) кәсіпкерлердің міндетті болмауы;
- 2) ұсақ және жеке кәсіпкерлердің негізгі массасы арасындағы жұмыстың заң бұзушылық сипатта болуы;

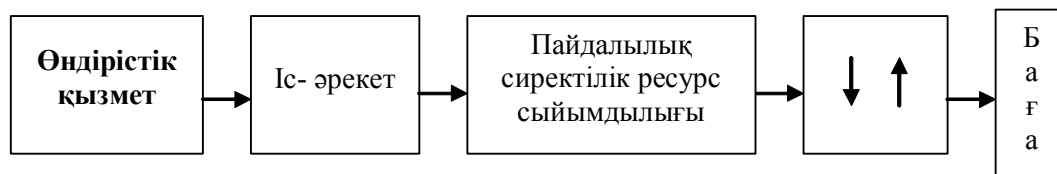
3) жеке кәсіпорындардың басқарушы персоналының дайындық деңгейінің төмен болуы. Жұмыстарын бастаған кәсіпкерлер әдетте, қазіргі менеджмент әдістерімен таныс емес.

Қазіргі экономикалық теория ғылымында инфрақұрылымды зерттеу – өзгеріссіз өзекті тақырып болып қалуда. Бірінші рет «инфрақұрылым» түсінігі батыс әдебиеттерінде өткен ғасырдың 40-шы жылдардың соңынан бастап кездесе бастады. Оны экономикалық жүйедегі жеке элемент ретінде қарастырудың себептері бір жағынан, қоғамдық еңбек бөлінісі үрдісінің тереңдеумен туындаса, екінші жағынан, тек нарықтық тетік арқылы инфрақұрылымның толық көлемде дамуы мүмкін емес деген тұжырымға негізделген. Бұл инфрақұрылым мәселесін зерттеудегі екі тұжырымды қалыптастыруға мүмкіндік берді. Бірінші тұжырым негізінде инфрақұрылымды қоғамдық еңбек бөлінісін тереңдету жағынан талдауды қарастырса, екінші – тәжірибеге негізделе отырып инфрақұрылымның дамуын реттеудегі мемлекет ролінің кеңеюі қажеттілігін көрсетеді.

Экономикалық жүйелерді ұйымдастыру мәселелерін зерттеу инфрақұрылым түсінігінің түрлі анықтамалары негізін құрайтын көп бағыттардың пайда болуына ықпал етті. Кеңінен таралған тұжырым бойынша инфрақұрылым өткізуге дайын тауарлар нысанында нәтиже бермейтін және өндірушіге тікелей пайда әкелмейтін «қоғамның үстеме шығындары» ретінде қарастырылады. Басқада көзқарас негізінде нарықтық сектордағы пайда нормасын жоғарылататын және «ғаламдық сұраныс пен еңбекпен қамтуды жоғарылату» мақсатына қол жеткізуге көмектесетін, капиталдың айналым үрдісін жеңілдетіп, кәсіпорындардың үстеме шығындарын азайтатын шарттардың кәсіпорны ретіндегі категорияны қарастырады.

Жоғарыда айтып кеткендей агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрылымы бөліп шығарудың негізгі себебі, оның тек қана нарық механизмі арқылы толық даму мүмкіндігінің болмауынан болып отыр. Сондықтан, нарықтық экономика дамуының белгілі бір сатыларында инфрақұрылымдық салалардың дамуына мемлекеттің араласуы туралы мәселе көтеріліп, мұның өзі жиырмасыншы ғасырдың 40 жылдары инфрақұрылым туралы ой пікірдің таралуына себеп болды. Көп авторлардың пікіріне сәйкес нарықтық қатынастар жағдайында инфрақұрылым экономиканы орталықтандырылған басқару мәселесін күшейтті. Себебі, өндірістің қоғамд үрдісі күрделенген сайын жалпы өндіріс жағдайларындағы өндірістік күштердің өсуіне ықпал ету айқындала бастады.

Біздің пікірімізше, қызметтің осы анықтамасына сәйкес кәсіпорындар материалдық сипаттағы тек техникалық құралдар қызметінің ғана емес, сонымен қатар материалдық емес сипаттағы қызметтердің, жарнама, маркетингтік қызмет көрсету, басқару мәселелері бойынша кеңес беру, инвестициялық саясат, инжиниринг және т.б. тұтыну құнын құрайды.



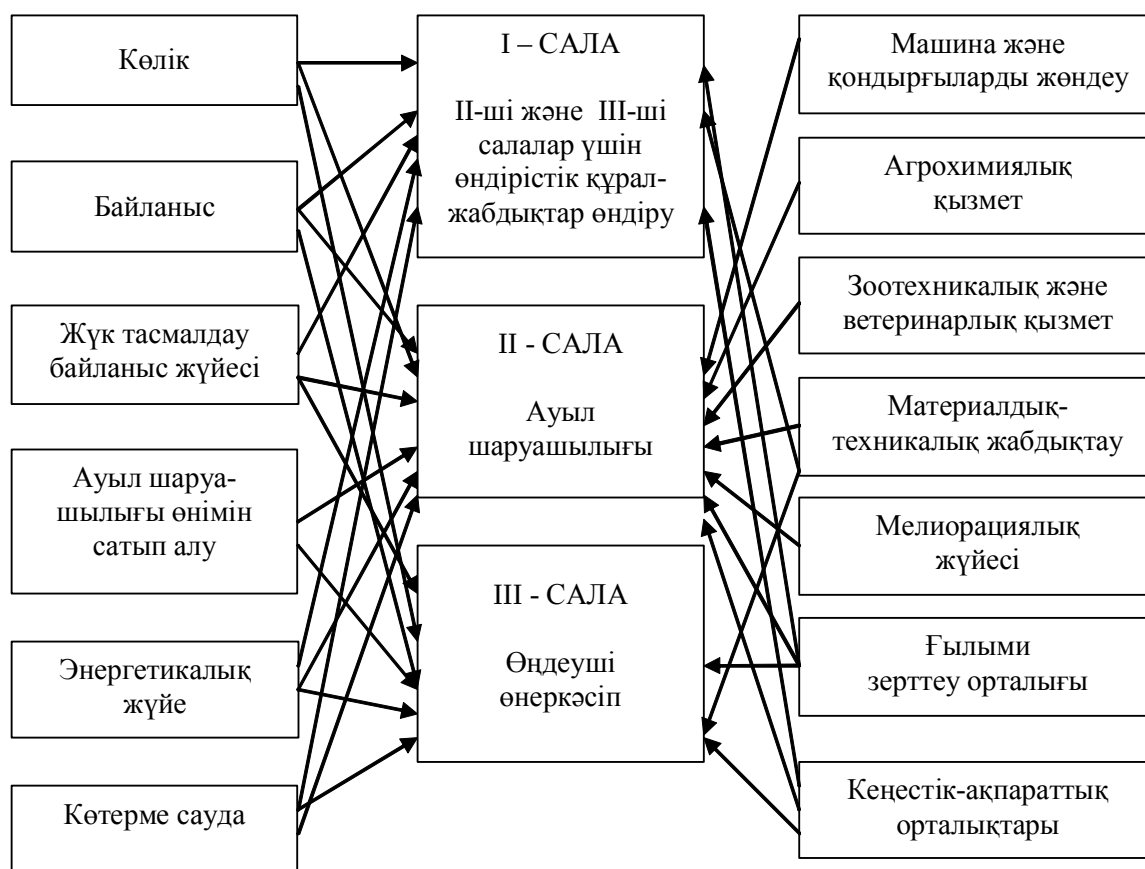
1-сурет. Өндірістік қызмет бағаларының қалыптасуы

Өндірістік қызметтерді өткізу үшін ресурстар және негізгі өндіріс қажеттіліктерін қанағаттандыру қабілетілігі ретінде тұтыну құны қажеттетіндіктен олардың құны болады. Инфрақұрылымның қызметтерін көрсету үшін шектеулі ресурстар пайдаланылады. Сәйкесінше қызметтердің өздері де шектеулі болып келеді, олар әрбір шаруашылық субъектінің шексіз қажеттілігін қамтамасыз етуде жеткіліксіз болады. Өндірістік қызметтердің осы қасиеттері пайдалылық, сиректілік және ресурс сиямдылығында көрініс табады. Сызба түрінде оны келесідегідей көрсетуге болады (1-сурет).

Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымы негізгі өндіріс тауарларының шығындарымен пайдалылығын қалыптастыруға қатысады, мұның өзі негізгі тауардың тұтыну құны мен құнына әсерін тигізеді, ал олар болмаған жағдайда пайдалылықпен шығындарға әсер етеді.

Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымы кәсіпорындарының негізгі өндірістің белгілі бір қажеттіліктерін қанағаттандыру қабілеттілігі өндірістік қызметтерге деген сұранысты қалыптастырады. Өндірістік қызметтерге деген сұраныс келесі факторларға байланысты өзгереді: материалдық өндірістің кіріс деңгейіне; қолданылатын өндірістік қызметтердің өзара орын ауыстыру мүмкіндігіне; материалдық игіліктерді өндірумен айналысатын кәсіпорындардың санына; жаңалықтарға деген ынтасына.

Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымы кәсіпорындарының қоғамдық қажетті шығындар өндірістік қызметтердің ұсынысын, яғни осы мезеттегі бағалар бойынша нарыққа шығаруға мүмкін болатын қызметтердің санын қалыптастырады. Өндірістік қызметтер нарығында тұтыну нарығына сияқты сұраныс ұсынысты тудырады. Нақты өндірістік қызметтің ұсынысы түрлі икемділікке ие болады. Мұның негізгі мақсаты ресурстардың сиректілігі және олардың шектеулілігі заңы болып табылады, бірақ басқа факторлардың да әсер етуі орын алуы мүмкін. Өндірістік қызметтердің ұсынысы келесі факторларға байланысты өзгеруі мүмкін: экономикалық ресурстардың бағалары; агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымы кәсіпорындарының технологиялық даму деңгейі; осы саладағы кәсіпорындардың саны; кәсіпкерлік белсенділікті ынталандыратын факторлардың болуы; жаңалықтарды күту.



2-сурет. Ауыл шаруашылығының агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлым кәсіпорны

Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымының түрлі салаларының қалыптасуы уақыт бойынша бір-біріне сәйкес келмейді. Бұл негізгі өндірістің даму дәрежесімен экономиканың материалдық секторындағы және инфрақұрылым салаларындағы ғылыми-техникалық жетістіктердің кезеңімен қарастырылады. Қоғамдық өндірістің бір саласындағы өндіріс тәсілін жетілдіру басқа салалардағы қайта құруларды туғызады. Осыған байланысты агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымы пайда болу кезеңдеріне байланысты келесідегідей жіктеуге болады: қалыптастырушы, дамытушы және регрессивті. Әдістемелік тұрғыда мұндай жіктеу әсіресе ағымдағы перспективті жоспарлау және болжау үшін маңызды. Аграрлық сектордың агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымының негізін көп уақыт бойы әрекет ететін дамыған элементтер құрайды.

Уақыт факторына сәйкес агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымының дамуында үш типті инфрақұрылымды бөліп қарастырады: озық, қазіргі заманғы, ескі. Мұндай жіктеу негізгі агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымыды қамтамасыз ету деңгейін тәжірибелік талдау үшін аса маңызды.

Ол шаруашылық субъектілердің қажеттілігіне агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымының жеке элементтерінің, бүкіл саланың сәйкестік дәрежесін анықтауға мүмкіндік береді. Қазақстанның аграрлық экономикасының басым салалары үшін агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымының дамуының ескі типі тән. Сондықтан, өндірістің өсіңкілік дамуына тек қана негізгі өндірістің дамуы ғана емес, бүкіл инфрақұрылымның қолдауы қажет.

Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіп кәсіпорны қызмет көрсету бойынша бүкіл агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымы екі топқа бөлінуі мүмкін: ішкі салалық және ішкі өндірістік. Осы тұжырымның теориялық мәні келесіде, жалпы функционалдық арналымы бар жеке элементтерін біріктіруге және негізгі өндіріс дамуына сәйкес дамудың негізгі тенденцияларын бекітуге мүмкіндік беретін, түрлі иерархиялық сатыларда агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымының экономикалық ролін талдаудан келіп шығады. Агроөнеркәсіп кәсіпорындарының инфрақұрлымының ішкі салалық субъектілеріне агрохимиялық қызметтерді, милиоративтік жүйелерді, өндірістік-техникалық қамтамасыз етуді және бір сала кәсіпорындарына қызмет көрсетуге бағытталған қызметтерді қамтиды.

Әдебиеттер

1. Мырзакелді К. Нарыққа өту кезіндегі Қазақстан ауыл шаруашылық кәсіпорындарының қалыптасуы мен дамуы. – 2008.
2. Захаров Ю. Проблемы развития АПК // Экономист. – 2012.
3. Мусенбаев Т.М. Ауылшаруашылық кәсіпкерлікті қолдау-нарық экономикасының төл талабы // жаршы Жаршы 2011.

Түйін

Бұл мақалада ауыл шаруашылығын дамытуды, сондай-ақ Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін қалыптастыру және дамытудың теориялық негіздері қарастырылады.

Резюме

В данной статье рассматриваются теоретические основы развития сельского хозяйства, а также формирование и развитие агропромышленного комплекса Республики Казахстан.

Summary

This article considers the theoretical foundations for the development of agriculture as well as the formation and development of the agro-industrial complex of the Republic of Kazakhstan.



ІРІ КӘСІПОРЫНДАР ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН ТАЛДАУ

Елбасымыздың «Қазақстан–2050» Стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» жолдауында мемлекеттілікті одан әрі дамыту және нығайту, экономикалық саясаттың жаңа қағидаттарына көшу, ұлттық экономиканың жетекші күші – кәсіпкерлікке жан-жақты қолдау көрсету, жаңа әлеуметтік үлгіні қалыптастыру ең негізгі басым мақсаттарының бірі деп айтылады [1].

Айтылған мақсаттарды жүзеге асыру негізінде жекелеген мекемелерді, салаларды және ел экономикасының құрылымды бөлімшелерін басқарудың жүйелері мен әдістерін жетілдірудің объективті қажеттілігі туындайды, олардың міндетті шарты барлық шаруашылық құрылымдары мен барлық басқару жүйелерін қамтитын экономикалық ақпараттардың нақты қалыптасқан жүйесі болуы керек.

Нарықтық экономика жағдайында жұмыс істеуші ірі кәсіпорындар қызметінің тиімділігін талдаудың басты мақсаты келесілер болып табылады:

- кәсіпорын табыстылығын бағалау;
- кәсіпорын табысының салыстырмалы көрсеткіштерін, сондай – ақ олардың деңгейінің өзгеруіне әсер етуші факторларды есептеп шығару;
- кәсіпорынның іскерлік белсенділігін анықтау;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын анықтау;
- кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін талдау.

Ірі кәсіпорындар қызметінің тиімділігін талдау үшін, ең алдымен, тиімділіктің маңызын қарастырған жөн.

Тиімділік – қоғам дамуының барлық сатыларына тән кешенді әлеуметтік-экономикалық санат болып табылады. Тиімділіктің зерттеу объектісі ретінде экономикалық, әлеуметтік, технологиялық, психологиялық және басқа да ерекшеліктерін қарастыруға болады.

Қазіргі (заманауи) әдебиеттерде тиімділіктің үш түрі қарастырылады.

1. Кәсіпорынның экономикалық қызметінің тиімділігі, алынған нәтижелермен анықталады, ол стратегиялық және тактикалық даму мақсаттарына және нарықтағы бәсекеге қабілеттіліктің жетістікке жетуін көрсетеді.

2. Алынған нәтиже мен әсердің қатынасы арқылы өлшенген ресурстардың белгілі бір түрлерін пайдаланудың тиімділігі.

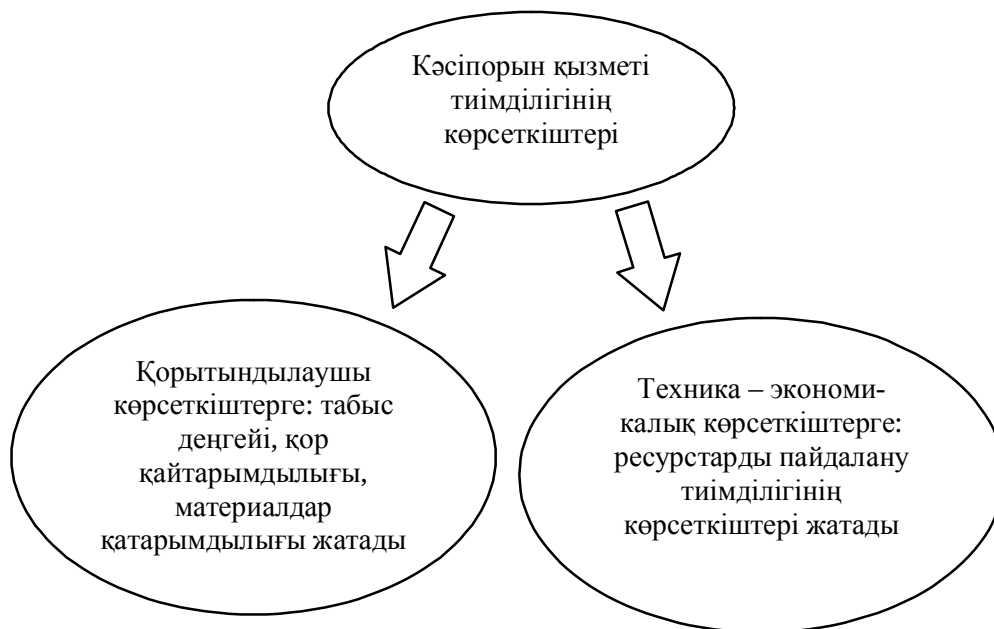
3. Тауарлар мен қызметтердің осы көлемін өндіруге және барлық түрдегі шығындарды азайтуға жұмсалатын ресурстардың ең аз мөлшерін пайдаланатын тауарлар мен қызметтер өндірісінің тиімділігі.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігі өндіріс нәтижелерін, шығындар мен қолданылған ресурстарды салыстыру жолымен өлшенеді. Қол жеткізілген тиімділікті (табыс, өнім) авансталған немесе қолданылған ресурстармен салыстыра отырып кәсіпорын қызметінің тиімділігінің бірқатар көрсеткіштерін анықтауға болады. Оларды шартты түрде екі топқа бөліге болады (Сызба).

Олар кәсіпорындағы өндіріс процесінің кейбір жақтарын жоспарлау мен нақты талдау, оның өсу себептерін есептеу үшін қолданылады. Бұларға еңбек құралдарын, агрегат қуатын пайдалану коэффициенті, жеке жұмыс өнімділігі және т.б. энергия, жанар-жағармай, материалдар мен шикізаттың меншікті шығындары, меншікті капитал салымдары, өзін-өзі ақтау мерзімі, келтірілген шығындар жатады.

Өнім динамикасы мен ресурстар динамикасы экономикалық өсу сипатын анықтайды. Өндірістің экономикалық өсуіне экстенсивтік немесе интенсивтік тәсілмен қол жеткізуге болады. Өнімнің өсу қарқынының ресурстарының немесе шығындардың өсу қарқынынан артық болуы экономикалық өсудің басым интенсивтік екендігіне көз жеткізеді. Өндірістің экономикалық тиімділігінің жеткілікті

жоғары қарқынды және бірыңғай өсуін қамтамасыз ету мүмкіншілігі тек дамудың интенсивті түріне өтуге жағдай жасайды. Бұдан шығаруға болатын қорытынды, өндірісті жан-жақты интенсификациялау – оның тиімділігін арттырудың шешуші себебі. Сөз ең алдымен, әрбір материалдық, еңбек және қаржы ресурстарының бірлігінің қайтарымын арттыру үшін негізгі өндірістік қорларды тиімді пайдалану тралы болып отыр.



Сызба. Кәсіпорын қызметі тиімділігінің көрсеткіштері*

**Ескерту: [2] әдебиеттер негізінде автормен құрастырылған*

Өндірістің тиімділігінің ең басты көрсеткіші жанды еңбек өнімділігі болып саналады, ол өндіріс нәтижесімен, жұмыс істеушілердің орташа тізім санының арақатынасымен немесе еңбек сыйымдылығымен, өнім бірлігіне кеткен жұмыс уақытының шығындарымен өлшенеді [3].

Біздің кәсіпорындарда еңбек өнімділігінің негізгі көрсеткіші бір жұмыс істеушіге шаққандағы жылдық орташа өндірілген өнім болып табылады. Оның шамасы бір жұмысшыға шаққанда орташа өндірілген жұмыс істеушілер құрамындағы жұмысшылардың үлес салмағына байланысты.

Нарықтық экономикада ірі кәсіпорындар қызметінің тиімділігін талдау келесі факторларменде тығыз байланыста болады. Тиімділіктің техникалық және экономикалық аспектілері өндірістің негізгі факторларының дамуын және оларды қолдану тиімділігін сипаттайды. Әлеуметтік тиімділік еңбек шарттарын, қоршаған ортаны қорғауды және т.б. жақсартуға бағытталған нақты әлеуметтік міндеттері шешуді білдіреді. Әдетте әлеуметтік нәтижелер экономикалық нәтижелермен тығыз байланысқан, себебі кез келген прогрестің негізін материалдық өндіріс құрайды. Нарық жағдайында әрбір кәсіпорын экономикалық дербес тауарөндіруші бола отырып, мемлекетпен бекітілген салық, қатынастары мен әлеуметтік шектеулер аясында өзінің жеке өндірісінің даму тиімділігін бағалаудың кез келген формасын қолдана алады.

Нарықтық әрекет ету ерекшеліктері (нарықтық процеске қатысушылардың мүдделерінің субъективтілігі, соңғы нәтижелерге жетудің белгісіздігі, өнім өндіру мен өткізу параметрлерінің өзгергіштігі, бағалау критерийлерінің көптүрлілігі және басқалары) отандық теория мен практикаға тән болып табылатын тиімділіктің жалпы және салыстырмалы болып бөлінуіне қарсы, себебі өндірістің даму тәсілдерінің мүмкіндіктері және олардың арасынан ең жақсысын таңдау нарықтық конъюнктурадан тәуелді.

Нарыққа көшу өндірісті басқарудың барлық деңгейлеріндегі ұтымды шешімдерді таңдау мен жүзеге асыру үшін экономикалық тиімділікті есептеуді ресми шаруашылық процедурадан өмірлік

кажеттілікке ауыстыратын, шығындар мен нәтижелерді өлшеудің бірыңғай тәсілдерін жасау маңыздылығын туғызады. Өндіріс тиімділігін анықтау тиімділік критериилерін қалыптастырудан басталады. Өндіріс тиімділігінің критерииінің мәні алынатын нәтижелерді жғарылатуды немесе шығындарды төмендетуді білдіреді [4].

Қорыта келгенде, ҚР Президенті «Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына кіру стратегиясы» атты халыққа Жолдауында басым бағыттардың бірі ретінде «Кәсіпкерлікке кең ауқымды мемлекеттік қолдауды іске асыру, ірі кәсіпкерлік тұғырын кеңейту мен нығайтуды» атап көрсеткен [1]. Себебі, ірі кәсіпкерлік – ел экономикасын дамытудың маңызды бағыттарының бірі болып табылады. Ал кез келген ірі кәсіпкерліктің пайдалылығы оның көрсеткіштерінің табыстылығымен сипатталады.

Әдебиеттер

1. ҚР Президентінің 2050 жылға стратегиясы.
2. Русак Н.А. Анализ финансового положения предприятия. В учебнике «Анализ хозяйственной деятельности в промышленности» / Под общ. ред. В.И.Стражева. – Минск: Высшая школа, 1995. Методика финансового анализа. – М.:ИНФАРМ,1995.
3. Ахметова Ш.С., Мамыров Н.К., Саханова А.Н. Государство, предпринимательство и общество. – А.,2000.
4. Давлетова М.Т., Челикбаев А.Д., Игликова Г.Н. Международный бизнес. – А., 2000.

Түйін

Осы мақалада біз ірі кәсіпорындар қызметінің тиімділігін талдаудың маңыздылығын қарастырамыз. Нарықтық экономика жағдайында жұмыс істеуші ірі кәсіпорындар қызметінің тиімділігін талдаудың басты максаттары кәсіпорын табыстылығын бағалау; кәсіпорын табысының салыстырмалы көрсеткіштерін, сондай-ақ олардың деңгейінің өзгеруіне әсер етуші факторлады есептеп шығару; кәсіпорынның іскерлік белсенділігін анықтау; кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау.

Резюме

Вданной статье рассматривается важность анализа эффективности крупных предприятий. Основными целями анализа эффективности крупных предприятий, работающих в условиях рыночной экономики, являются оценка рентабельности предприятия; оценка относительных показателей доходов компании, а также фактора, влияющего на изменение их уровня, определяющего деловую активность предприятия.

Summary

In this article we consider the importance of the analysis of the effectiveness of large enterprises (on an example). The main goals of the analysis of the effectiveness of the large enterprises operating in the conditions of market economy are the estimation of profitability of the enterprise; estimation of the relative indicators of the company's income, as well as the factor affecting the change in their level, determining the business, activity of the enterprise.



УДК 336.71

Рысбек Н.Е., магистрант специальности «Менеджмент»

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Научный руководитель: **Раимбеков Ж.С.**, д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РИСКОВ В КАЗАХСТАНСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

В условиях текущей экономической ситуации в Республике Казахстан, а также в банковской сфере, руководство любого банка понимает, что банковской деятельности, как и любой другой, присущ риск. На данном этапе своего развития финансовый рынок Казахстана, и, в частности, банковский сектор, выходит на новый, более зрелый и консервативный уровень. И, как следствие,

остро возникает вопрос о существовании рисков, сопровождающих банковскую деятельность и управлении ими. В настоящее время происходит активная поддержка экономики со стороны государства путем финансирования через банки второго уровня, в частности – программы финансирования ФРП «Даму», программа «Дорожная карта бизнеса 2020» и пр. Для эффективности вложения государственных средств, они должны быть реализованы в целевые проекты с наименьшим риском. Данный факт является дополнительным аргументом для анализа рисков в банковской деятельности, определения наиболее актуальных из них и поиска методов управления риском.

Однако, несмотря на быстрое распространение практики управления рисками в банках до сих пор существуют различные определения рисков. Практически любое понимание риска является законным, поскольку, так или иначе, отражает различные ожидания коммерсантов, управляющих, высшего руководства банков и органов контроля. Но разнообразие определений банковских рисков затрудняет разработку единых норм и правил управления ими. Поэтому возникает необходимость выбора наиболее оптимального по точности и полноте определения.

Самое обыденное, а значит, и самое распространенное представление о банковских рисках – это их отождествление с возможными убытками банка в результате деятельности или возможностью убытков. Это мнение, в частности, поддерживает Козловская Э.А. [1,с.23], Вебстер [2,с.58] и другие. Г.С. Сейткасимов определяет «риски в банковской практике – опасность потерь банка при наступлении определенных событий» [3].

О.И. Лаврушин считает, что «риски в банковской практике – это опасность потерь банка при наступлении определенных событий» [4,с.447]. Но банковский риск не есть убыток. И вводить в употребление новый термин, дублирующий уже существующий, нецелесообразно.

Другой подход к определению банковских рисков осуществляется через рассмотрение вероятности отклонения от необходимого (желаемого). Такой подход приближает к пониманию сути риска. Сторонниками этого подхода являются С. Грабовый [2,с.60], А. Первозванский [5,с.13] и др. В действительности, вероятность лучше простой возможности. Во-первых, вероятность – есть количественная характеристика степени возможности наступления события. Во-вторых, каждой вероятности ставится в соответствие строго определенное значение исхода. В-третьих, ситуация с риском характеризуется распределением вероятностей согласно тем или иным законам распределения. Последнее имеет большое прикладное значение; оно позволяет установить вероятность отклонения от ожидаемого дохода, и это частично проясняет ситуацию. Причем отклонения могут быть позитивными и негативными. Тогда в первом случае речь идет о шансах получения прибыли, и только во втором – о рисках. Поэтому рассматриваемый подход можно модернизировать и определить риск не просто как вероятность отклонения, а как вероятность негативного отклонения действительности от ожидаемого.

Рассмотренный подход к риску как к статистической характеристике – один из наиболее распространенных в современной экономической литературе. Л.Харрис в «Денежной теории» отмечает, что «для любого данного портфеля со специфическим распределением вероятностей дохода среднее и стандартное отклонение отнюдь не является единственной мерой измерения прибыльности и риска. Однако Тобин показал, что несколько допущений ... вполне достаточно (если допущения обоснованны), чтобы он считал ожидаемый доход мерой прибыльности и стандартное отклонение мерой риска» [6,с.340]. Но, как видно, здесь не происходит полного отождествления риска со статистической величиной. Статистическая величина является лишь мерой риска. В таком случае эта мера измеряет степень неопределенности ситуации принятия решения, характеризующуюся неопределенностью информации. Соответственно, банковский риск есть не что иное, как ситуация, порожденная неопределенностью информации, используемой банком для управления и принятия решений, и характеризующаяся строгой зависимостью между возможным исходом принятого решения и соответствующей ему вероятностью. Убыток, равно как и сверхприбыль, и вытекает из неопределенности ситуации.

Таким образом, наиболее оптимальным определением банковского риска является следующее. Банковский риск – это ситуативная характеристика деятельности банка, отображающая неопределенность ее исхода и характеризующая вероятность негативного отклонения действительности

от ожидаемого. В этом определении должное внимание уделяется всем необходимым ключевым понятиям, нужным для осмысления банковских рисков – неопределенность ситуации принятия решения и вероятность негативного отклонения от планируемого.

Проанализировав все многообразие классификаций банковских рисков, представленных в экономической литературе отечественных и зарубежных авторов, можно обобщить, что имеется разделение банковских рисков на экономические и политические, которые, в свою очередь, делятся на внешние и внутренние.

Внешние риски подразделяются на страновой, валютный и риск стихийных бедствий, которые также имеют свои виды. Так, в страновом риске выделяются риск конвертируемости, риск трансферта и риск моратория платежа, а в валютном – коммерческий и трансляционный риски.

Внутренние риски классифицируются по виду коммерческого банка, составу клиентов банка, характеру банковских операций.

По виду коммерческого банка мы считаем возможным выделить риск универсального и специализированного коммерческих банков.

По составу клиентов банковские риски классифицируются не только по размеру клиента (мелкий, средний, крупный), но и по отношению к собственности и принадлежности к отрасли экономики.

Исходя из характера банковских операций, предлагаем классифицировать банковские риски по балансовым и забалансовым операциям.

Также внутренние риски классифицируются на риски по активным и пассивным операциям.

Среди рисков по активным операциям выделяются кредитный, портфельный другие риски.

Хочется отметить, что приведенная классификация, а также элементы, положенные в основу экономической классификации, имеют целью не столько обзор многообразия и перечисление всех видов банковских рисков, сколько демонстрацию определенной системы, позволяющей банкам не упускать отдельные разновидности при определении совокупного размера рисков в коммерческой и производственной сфере.

Таким образом, проанализировав отечественную и зарубежную экономическую литературу, затрагивающую вопрос банковских рисков, можно подвести следующие итоги:

Наиболее оптимальным определением банковского риска является следующее: банковский риск – это ситуативная характеристика деятельности банка, отображающая неопределенность ее исхода и характеризующая вероятность негативного отклонения действительности от ожидаемого. В этом определении должное внимание уделяется всем необходимым ключевым понятиям, нужным для осмысления банковских рисков – неопределенность ситуации принятия решения и вероятность негативного отклонения от планируемого.

Литература

1. Козловская Э.А. Основы банковского дела. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Грабовый С. Риски в современном бизнесе. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2005.
3. Сейткасимов Г.С. Банковское дело. – Алматы: Каржы-Каражат, 2008.
4. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. – М: Финансы и статистика, 2001.
5. Первозванский А. Финансовый рынок: расчет и риск. – М.: Соминтэк, 2005.
5. Харрис Л. Денежная теория. – М.: Прогресс, 2011.

Резюме

В статье раскрывается экономическая сущность банковских рисков. Дается экономическая трактовка понятия рисков в банковской деятельности с точки зрения как зарубежных, так и казахстанских ученых-исследователей, на основании которого дается авторское определение банковского риска. Предлагается к рассмотрению классификация банковских рисков.

Түйін

Мақалада банктік тәуекелдердің экономикалық маңызы көрсетіледі. Банктік қызметтегі тәуекелдер тұжырымдамасын экономикалық түсіндіру шетелдік және қазақстандық зерттеушілер тұрғысынан берілді, олардың негізінде банк тәуекелінің авторлық анықтамасы берілген. Банктік тәуекелдерді жіктеу қарастырылуда.

Summary

The article reveals the economic essence of banking risks. The economic interpretation of the concept of risks in banking activity is given from the point of view of both foreign and Kazakh researchers, on the basis of which the author's definition of banking risk is given. Classification of bank risks is proposed for consideration.



ӘОЖ 338.246.2

Уалиева А.С., «Экономика» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Укубасова Г.С., э.ғ.к., PhD, профессор
ҚазЭҚХСУ

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІ ҚОЛДАУ МЕХАНИЗМДЕРІ

Шағын және орта кәсіпкерліктің пайда болуы мен дамуы мемлекеттік экономиканың өркендей түсуіне әсер ететін ең маңызды факторларының бірі болып табылады. Шағын және орта бизнесті дамыту қазіргі нарық экономикасындағы ең негізгі және де нарық механизмдегі ерекше орынымен белгілі. Оған себеп, кәсіпкерлік нарық экономикасында аса маңызды экономикалық және әлеуметтік функцияларды қамтиды, оған жататындар: кәсіпкерлікпен шұғылдану экономикада жаңа жұмыс орындарды, жаңа тауарлар мен қызметтерді, қоғамда жаңа орта шаруалардың санын көбейтеді, сонымен қатар қоғамдағы бәсекелестікті арттырады. Әлемдік тәжірибе шағын және орта бизнестің экономикадағы ролі өте жоғары деңгейде екендігін көрсетіп отыр. Ол мемлекет саясатының барлық салаларына әсерін тигізіп қана қоймай, олардың жан-жақты дамуына, өніп-өсуіне де септігін тигізеді. Жекелеген елдерде шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің ролі де маңызды болып отыр. Кез келген экономика үшін шағын кәсіпорындардың атқаратын қызметі оның икемділін арттырады. Тіпті, шағын және орта бизнестің даму деңгейіне байланысты мамандар елдердің өзгермелі экономикалық жағдайға бейімделу мүмкіндіктерін талдайды. Қазақстан үшін шағын бизнестің қалыптасуы дамыған қоғамға, экономикаға өтетін көпір болуы қажет. Қиыншылықтар мен сәтсіздіктерге қарамастан шағын және орта бизнес даму үстінде, экономикалық, ғылыми-технологиялық мәселелерді шеше отырып қарқын алуда. Шағын және орта бизнесті дамыту келесі мәселелерді шешеді:

- өркениетті бәсекелестік нарықтық қатынастардың қалыптасуы, қоғамының және халықтың қатетіліктерін қанағаттандыруға мүмкіндік береді;
- тауарлар мен қызметтердің нақты бір тұтынушыларға жақындауы;
- экономиканың құрылымдық өзгеруіне әсерету. Шағын кәсіпкерлік экономикаға өтімділік, икемділік береді;
- өндірісті дамытуға халықтың өз ақшаларын тартуы. Шағын кәсіпорын иегерлері өз істеріне өз ақшаларын үлкен қызығушылықпен салады;
- меншік иелері, кәсіпкерлер, басқарушылардың әлеуметтік қатарларының қалыптасуы;
- ғылыми-техникалық дамуды жандандыру;
- ірі кәсіпорындарға комплекстелетін бұйымдарды дайындау және жеткізу жолымен, көмекші және қызмет көрсету өндірісін құру арқылы әсер ету;
- жалға алу немесе сатып алу арқыла төмен рентабельді және тоқыраудағы кәсіпорындардан мемлекетті босату.

Осы барлық аталған және басқа да шағын, орта бизнестің экономикалық, әлеуметтік қызметін, оның дамуын ең маңыздылар қатарына жатқызып, экономиканың ажырамас бөлігі ретінде қалыптастырады [1].

Болашақты алыстан болжайтын стратег саясаткер Нұрсұлтан Әбішұлы мемлекетіміздің 2050 жылға дейін ең жоғары дамыған 30 мемлекет қатарына енуін ұлттық саяси даму стратегиясына негіз ете отырып, осы уақыт ішінде бағындырылуға тиісті жеті басымдылықты белгілеп берді.

Олар: жаңа бағыттың экономикалық саясаты, кәсіпкерлікті жан-жақты қолдау, әлеуметтік саясаттың жаңа принциптері, білім және кәсіби біліктілік, мемлекеттілікті, қазақстандық демократияны дамыту, салықалы сыртқы саясат, жаңа қазақстандық патриотизм. «Алдымен, экономика, содан соң саясат», деген қазақстандық даму формуласы өміршендігін дәлелдеп келеді. Тәуелсіздік алған жылдары басталған экономикалық модернизация бүгінде қолтығы сөгілген жабағыдай жұлқынып тұр. Дүркін-дүркін бағдарламалар қабылданды. Қадау-қадау жоспар, жобалар жүзеге асты. Соның нәтижесінде, экономиканың екпіні артты, бойға қуат бітті. Тәуекелшіл экономиканың басты жауы саналатын қаржылық дағдарыстың екі толқынына төтеп бердік.

Үкімет қамқорлығының арқасында, олар да есін жинап, ел қатарына қосылып қалды. «Жаһандық дағдарыстың әсерінен әлемде болып жатқан өзгерістер бізді үрейлендірмейді. Біз оларға дайынбыз. Біздің ендігі міндетіміз – егемендік жылдары қол жеткізгеннің барлығын сақтай отырып, ХХІ ғасырда орнықты дамуды жалғастыру», – деді Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев биылғы жолдауында. «Қазақстан-2050» стратегиясында ұлттық экономиканың жетекші күші саналатын кәсіпкерлікті жан-жақты қолдауға баса мән берілді.

Бизнестің тынысын тарылтып тұрған әкімшілік кедергілер тағы да азайтылады, кәсіпорындардың өсіп-өркендеуіне жасанды бөгет жасайтын мемлекеттік қызметтерді жазалау механизмі қатандатылады. Осындай қамқорлықтың арқасында, шағын және орта бизнестің экономикадағы үлесі 2030 жылға қарай, аз дегенде екі есе өсуі тиіс.

Шағын бизнесті дамытудың экономикалық тетіктері екі кең топқа бөлінеді: орталықтандырылған және орталықсыздандырылған. Орталықсыздандырылған механизмдер кіші бизнестің өзін-өзі реттеудің әр түрлі нысандарын және оның нарықтық орта жағдайының өзгеруіне бейімделуін қамтиды. Орталықтандырылған механизмдер шағын кәсіпкерлікті дамыту үшін неғұрлым қолайлы жағдай жасау бойынша мемлекеттік шаралардан тұрады. Шағын кәсіпкерлікті реттеу және қолдау – қоғамның кәсіпкерлік белсенділігін қолдаудың нақты мақсаттары мен бағыттарына сәйкес ынталандыру. Шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытуға арналған мақсаттарды айқындау ел экономикасының ағымдағы жағдайын ескере отырып, мемлекеттік және шағын бизнес мүдделерін біріктіру қажеттілігіне негізделуі керек [2].

Шағын бизнесті дамытудағы мемлекеттік саясаттың негізгі мақсаттары:

- тиімді бизнес-қызмет үшін қолайлы жағдайлар жасау;
- шағын кәсіпкерліктің тұрақты дамуы бәсекелестік ортаны қалыптастыру және қоғамның орта тап факторы ретінде;
- халықтың өз бетінше жұмыспен қамтылуын кеңейту;
- федералдық, аймақтық және жергілікті бюджеттердің салық түсімдерінде жалпы ішкі және жалпы өңірлік өнімді қалыптастыруға шағын бизнестің қатысу үлесін арттыру.

Қазіргі уақытта қалыптасқан экономикалық жағдайда мемлекеттік тікелей немесе жанама қолдау көрсететін елеулі ресурстары жоқ. Сондықтан барлық күш жағымды сыртқы ортаны қалыптастыруға бағытталуы керек. Бұл бағытты жүзеге асыру үшін келесідей шаралар қажет: заңдық және нормативтік базалар әрі қарай қалыптасуы мен дамуы, өндірісті қолдайтын инфрақұрылымның барлық қажетті элементтерін қалыптастыруы, бюджеттен тыс қаражаттар есебінен кәсіпкерлікті қаржылық қолдау аясын кеңейтуге әсер ету, тиімді инвестициялық климатты қалыптастыру, мемлекеттік бақылауды тәртіпке келтіру.

Шағын кәсіпкерлікті дамытудың мемлекеттік реттеу жүйесі алдында тұрған міндеттер ауқымына сәйкес болуы тиіс, ол негізді тұжырымдамалық, бағдарламалық, ұйымдастырушылық, функционалдық сипаттамалары мен көрсеткіштері болуы маңызды. Мұның бәрі шағын бизнестің ұзақ мерзімді тиімді дамуына жағдай жасау болып табылады деп тұжырымдауымызға мүмкіндік береді, бұл мемлекеттік шараларды тікелей қолдаудың қажеті жоқ, ең алдымен, қоғамның кәсіпкерлік әлеуетін іске асыру үшін тиісті институционалдық ортаны құру жолымен кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік ынталандырудың жанама шаралары болып табылады [3].

Шағын кәсіпкерліктің экономикалық жағдайын жақсарту үшін кәсіпкерлік модельді ұстану қажет. Осы теорияға сәйкес мемлекет кәсіпкерлік белсенділікті, әрі икемді ынталандыру әдісін табуы тиіс және жаңа кәсіпорындар ашуды ынталандыратын кәсіпкерлікті қолдау саясатын жүргізуі

тиіс. Бұл көп қырлы қолдау кәсіпорынның даму жағдайы мен кезеңіне байланысты әртүрлі сипатта болуы қажет.

Әдебиеттер

1. Манабаева И. Шағын және орта бизнестің экономикадағы маңыздылығы мен артықшылықтары және кемшіліктері: Экономика негіздері. – 2009. – №5. – 8-13 бб.
2. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына жолдауы.
3. Сәбден О., Тұрғынбаева А. Шағын бизнес негіздері. – Астана, 2008.

Резюме

В данной статье рассматриваются вопросы о механизмах поддержки малого и среднего предпринимательства, а так же роль малого и среднего бизнеса в развитии экономики государства.

Summary

The maintenance of small and average entrepreneurship as well as their role in the economy of a country are reviewed in this article.



УДК 330.339

Чакаров А.Р., магистрант специальности «Экономика»
Научный руководитель: **Сериков С.Р.,** PhD, ст. преподаватель
КазУЭФМТ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

Важнейшие направления достижения качественно нового уровня конкурентоспособности и экспортных возможностей экономики Республики Казахстан определяются в посланиях Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. народу Казахстана. Это обусловлено тем, что конкурентоспособность государства – принципиальный вопрос для развития любой страны, так как это является единственной объективной мерой уровня качества жизни и благосостояния населения.

Повышение конкурентоспособности посредством кластерных инициатив становится базовым элементом стратегий развития подавляющего большинства стран. Анализ более 500 кластерных инициатив, реализованных за последние 10 лет в 20 странах, подтвердил существенное повышение их конкурентоспособности. При этом эффект был достигнут за счет роста инвестиций и формирования новых компаний, усиления экспортного потенциала, повышения занятости населения, развития новых технологий, усиления конкурентоспособности и производительности корпораций – членов кластеров, развития тесных связей между наукой и производством. Развития инфраструктуры, повышения образовательного уровня и компетенции сотрудников корпораций. Учитывая обоснованное смещение фокуса государственной политики с макро-микро уровень и наличие определенных территорий как важнейшего фактора развития кластеров, в процессе разработки стратегии существенно повышается роль региональных администраций. Перед Казахстаном поставлена амбициозная задача – вхождение и закрепление в числе 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Современная экономическая теория и практика оценивает конкурентоспособность по 160 критериям, объединенным в 11 направлений и учитывающим почти все аспекты качества финансовой, налоговой, таможенной, правовой систем, систем образования, инновационной деятельности, здравоохранения, качества среды обитания, рыночного механизма и т.д. В экономике все взаимосвязано. При низкой конкурентоспособности страны снижается приток капитала, прогресс и эффективность воспроизводства, дефицит финансовых средств, направляемых в сферу образования, здравоохранения и т.д.

В соответствии с данными рейтинга экономической свободы, регулярно публикуемого американским исследовательским фондом Heritage Foundation совместно с The Wall Street Journal, республика устойчиво улучшает свои показатели. Так, в рамках Index of Economic Freedom 2005 Казахстан занял 131-е место, Index of Economic Freedom 2006 – 113-е место, Index of Economic Freedom 2007 – 75-е место. Среди стран постсоветского пространства согласно рейтингу Index of Economic Freedom 2007 имела место следующая картина: Эстония – 12-е место, Литва – 22-е, Армения – 32-е, Грузия – 35-е, Латвия – 41-е, Киргизия – 79-е, Молдавия – 81-е, Таджикистан – 98-е, Азербайджан – 107-е, Россия – 120-е, Украина – 125-е, Узбекистан – 132-е, Белоруссия – 145-е, Туркменистан – 152-е. Также Казахстан, согласно рейтингу "AT Kearney", находится в списке 25-ти наиболее инвестиционно привлекательных стран. В 2007 году Казахстан занял 44-е место среди 178-и стран мира в рейтинге Всемирного банка, отражающего степень простоты налоговых платежей. В 2006 году страна занимала 66-е место. В докладе Всемирного банка отмечается, что Казахстан вошел в число стран-реформаторов, которые облегчили уплату налогов в 2006-2007 гг., но необходимы дальнейшие реформы. В целом, рассматривая аспекты конкурентоспособности (и неконкурентоспособности), необходимо принимать во внимание следующее. К числу известных конкурентных преимуществ Казахстана относятся благоприятное геостратегическое месторасположение и богатые, природные минерально-сырьевые ресурсы, а также политическая стабильность, макроэкономическая сбалансированность, высокий приток капитала, содействие бизнес-инициативам. Пока наиболее весомым сравнительным экономическим преимуществом Казахстана остается наличие крупных запасов полезных ископаемых. Опираясь на это преимущество Казахстан, преодолел кризис в национальной экономике, обеспечил экономический рост, провел ряд важнейших экономических реформ. Однако вызовы глобализации и стремительное включение республики в общемировые процессы всерьез обострили известные проблемы качественной составляющей экономического роста. Экономика зависима от конъюнктуры на рынке сырьевых ресурсов. Обрабатывающая промышленность развивается и модернизируется медленными темпами. Основная масса иностранных инвестиций направляется в добывающую промышленность, при этом в обрабатывающую промышленность направлено всего 4% от всех инвестиций в промышленность. Доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП снизилась с 14,2% в 2003 году до 12% в 2005 г., по итогам 2006 г. до 11,6%, а в общем объеме промышленного производства снизилась с 48,3% в 2003 г. до 39,3% в 2006. Отмечается существенная техническая и технологическая отсталость предприятий. Конкурентоспособность основной части отечественной продукции остается низкой не только на мировых рынках, но и на внутреннем. В настоящее время отечественная экономика находится на рубеже нового этапа социально-экономической модернизации, который отождествляется с формированием открытой и конкурентоспособной экономикой, обеспечивающей вхождение Казахстана в число наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся государств мира. Однако процесс создания передовой экономики требует решения целого комплекса сложных проблем, связанных с сохранением нерациональной структуры национального производства и усилением сырьевой ориентации в экспорте, с недостаточным финансовым обеспечением предпринимательских структур, с защитой отечественного товаропроизводителя, правовой и институциональной неурегулированностью хозяйственной системы и др. Развитие сельского хозяйства является важнейшим приоритетом экономической политики республики. В настоящее время наблюдаются небольшие позитивные тенденции в аграрном секторе страны, в частности, создана нормативно-правовая база по поддержке сельхоз товаропроизводителей, функционирует национальный холдинг «КазАГРО», были выделены значительные финансовые средства для поддержания и развития данной отрасли. Вместе с тем результативность указанных мер остается достаточно низкой. Остаются проблемы, связанные с низкими темпами внедрения инновационных технологий в производстве, наличием постоянного риска в получении стабильного дохода, высокой урожайности сельскохозяйственной продукции, мелкотоварным характером аграрного сектора и др. Все это не может не привлекать особого внимания к исследованию вопросов повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса и разработке путей его дальнейшего роста.

Проблема повышения конкурентоспособности АПК является многогранной, охватывающей

производственно-коммерческую деятельность различных субъектов продовольственной сферы (малые, средние, крупные и интегрированные предприятия агробизнеса) и разно уровневые рынки сбыта сельхоз сырья, полуфабрикатов, продуктов питания. Очевидно, что конкурентоспособность варьирует в широких пределах в зависимости от локализации рынка сбыта отдельных видов продукции. Конкретный товаропроизводитель может быть конкурентоспособным на местном рынке продовольствия, но в силу самых разнообразных причин недостаточно конкурентоспособным на рынках более высокого уровня. Следовательно, проблема повышения конкурентоспособности по своей сущности носит комплексный и достаточно противоречивый характер и определяется многими факторами, в первую очередь масштабом производственно-коммерческой деятельности. Различные аспекты достижения конкурентных преимуществ широко отражены в экономической литературе [1,2,3]. В формате данной статьи акцент делается на проблематике выявления и усиления конкурентных преимуществ крупных межотраслевых продовольственных комплексов. По нашему мнению, именно крупные межотраслевые продовольственные комплексы могут кардинально укрепить конкурентные преимущества Казахстана как ведущего производителя продовольствия не только на экономическом пространстве СНГ, но также на глобальном продовольственном рынке. Известно, что первичным показателем конкурентоспособности товара на рынке является соотношение цены и качества, при низкой цене даже посредственные товары реализуются достаточно быстро, и, наоборот, качественная продукция трудно реализуется, если цена представляется покупателям излишне высокой. Однако на продовольственном рынке прослеживается тенденция неуклонного повышения спроса на качественные, экологически чистые продукты питания, а дешевое, но низкокачественное продовольствие пользуется все меньшим спросом. Поэтому долгосрочная стратегия развития АПК Казахстана должна быть ориентирована на решение задачи повышения конкурентоспособности преимущественно путем существенного повышения качества конечной продукции, даже если это потребует значительных дополнительных вложений капитала на всех стадиях производственно-технологической цепочки. Кроме того, повышение конкурентоспособности возможно благодаря расширению ассортимента реализуемых продовольственных товаров, а также благодаря реализации в фирменных магазинах разнообразных сопутствующих товаров. Эти возможности повышения конкурентоспособности подробно отражены в исследованиях Д.Н. Стасова, Р.К. Журавлева и О.И. Горина [4, 5, 6].

Для современного этапа развития продовольственного комплекса Казахстана адекватными формами организации крупного агробизнеса могут быть агрокорпорации с вертикальной интеграцией – от земледелия до розничной торговли продуктами питания. При этом каждая агрокорпорация может иметь от одной до пяти-шести основных технико-технологических цепочек. Например, одна основная цепочка возможна при интеграции зернового, мукомольного и хлебопекарного производства с конечным звеном в розничной торговле хлебобулочными изделиями. Несколько технико-технологических цепочек необходимы для производства различных продовольственных товаров на базе плодоовощного земледелия. Более сложной организационной формой являются агропромышленные холдинги, в рамках которых совмещаются сельхозпроизводство, пищевая промышленность, оптовая и розничная торговля продуктами питания, а также различные виды комплексирующей и инфраструктурной производственно-коммерческой деятельности. Более сложные формы организации крупномасштабного агробизнеса, как правило, являются логическим продолжением развития национальных агрокорпораций и агрохолдингов, которые доказали свою конкурентоспособность не только на внутреннем, но и на внешних рынках. Фактор крупного масштаба производственно-коммерческой деятельности предопределяет существенное снижение удельных издержек в рамках всех подсистем, начиная с удельных капитальных вложений на строительство производственных объектов и заканчивая расходами на проведение рекламных кампаний. Чтобы более детально раскрыть конкурентные преимущества крупного межотраслевого комплекса по отношению к самостоятельно функционирующим хозяйствам, предприятиям пищевой промышленности, мелкооптовым и розничным продовольственным магазинам и т.д., целесообразно провести прямое сопоставление по группам факторов, определяющих основные параметры производственно-коммерческой деятельности в агробизнесе. При этом следует отметить, что в зависимости от конкрет-

ного содержания производственной и коммерческой деятельности действие различных факторов существенно варьирует.

Так, отдельные виды сельскохозяйственного производства являются вполне конкурентоспособными даже при небольших масштабах деятельности и узкой специализации, например пчеловодство. Вместе с тем конкурентоспособность Казахстана как ведущего экспортера продовольственных товаров на международные рынки в первую очередь связана с такими видами сельскохозяйственного производства, для которых характерны индустриальные технологии с высоким уровнем механизации. Например, выращивание и последующая переработка злаковых культур более рентабельны при высокой механизации производственных процессов в рамках крупного агробизнеса. Несколько иначе складывается ситуация в животноводческом производстве, в рамках которого вполне возможно рентабельное функционирование различных по масштабу деятельности предприятий. Тем не менее крупномасштабное высокомеханизированное производство в животноводстве обладает существенными преимуществами, обеспечивая значительное сокращение удельных затрат на единицу конечной продукции. В зависимости от конкретных условий животноводческого производства и характеристик основных рынков сбыта готовой продукции преимущества крупномасштабного агробизнеса проявляются в большей или меньшей степени. В регионах с низкой плотностью населения и относительно небольшой емкостью локальных и региональных рынков преимущества крупного агробизнеса в животноводстве проявляются лишь частично. На локальных рынках мелкие и средние животноводческие фермы могут успешно конкурировать с продукцией крупного агробизнеса при реализации продуктов питания, не требующих глубокой переработки. В то же время на национальном рынке и тем более при экспорте мясной и молочной продукции преимущества крупномасштабных межотраслевых животноводческих комплексов проявляются в полной мере.

Главным конкурентным преимуществом крупного агробизнеса на стадии переработки мяса и молока является возможность выпуска деликатесов, так как в рамках межотраслевого комплекса можно организовать сквозной контроль качества, начиная с кормопроизводства. Именно тотальный контроль качественных характеристик дает возможность изготовления, например, твердых сыров элитных сортов, копченостей и уникальных сортов колбасных изделий. Естественно, владельцы мини-заводов вынуждены перерабатывать сырье, купленное у различных фермеров, большинство из которых не в состоянии осуществлять контроль качества с применением современных приборов и новейших методик, что крайне ограничивает возможности производить сырье для изготовления элитных сортов мясной и молочной продукции. Крупный агробизнес обладает конкурентными преимуществами при осуществлении транспортировки, складирования и распределения готовой мясо-молочной продукции. Наличие межрегиональных логистических центров позволяет строго соблюдать научно обоснованные режимы полной сохранности качества готовой продукции. В отличие от крупных агроструктур, малые и средние предприятия, как правило, не имеют собственных логистических центров, а арендуют складские помещения, пользуются нередко неспециализированными видами транспорта для доставки своей продукции. При этом нередко нарушаются оптимальные сроки хранения, не полностью соблюдаются температурные режимы и другие регламенты сохранности молочной и мясной продукции. Кроме того, аренда складских помещений, услуги транспортных организаций, различных посредников ведут к удорожанию продукции, что снижает ее конкурентоспособность. В целом по стадии движения мясных и молочных изделий к конечному потребителю крупный агробизнес имеет существенные преимущества, в особенности при транспортировке и хранении скоропортящихся видов мясной и молочной продукции. Конкурентные преимущества сетей фирменной торговли по сравнению с совокупностью разнородных торговых точек не вызывают сомнения. Особенно ярко это проявляется при реализации элитной мясо-молочной продукции в фирменных магазинах. Состоятельные покупатели предъявляют не только повышенные требования к качеству продуктов питания, но требуют безукоризненного обслуживания. В отличие от обычных торговых точек, фирменные магазины уделяют пристальное внимание отбору и обучению персонала, дизайну торговых залов, поддержанию максимально широкого ассортимента мясных и молочных изделий, а также сопутствующих товаров. Продавцы-консультанты в полном

объеме владеют информацией о реализуемых изделиях. Естественно, в фирменных магазинах строго соблюдаются режимы сохранности мясо-молочных изделий, в особенности скоропортящейся продукции. Важно отметить, что такие внешнеторговые фирмы изначально ориентированы, в отличие от самостоятельных посреднических структур, на установление длительных торгово-экономических связей с иностранными партнерами. Стратегические цели крупных продовольственных комплексов не ограничиваются оптовыми поставками продовольственных товаров на экспорт даже на долгосрочной основе. Конечные цели внешнеэкономической деятельности таких комплексов заключаются в их экспансии на зарубежные рынки путем использования различных форм совместного предпринимательства с иностранными партнерами. Одновременно с организацией экспорта продовольственных товаров внешнеторговые фирмы, входящие в состав межотраслевых продовольственных комплексов, могут заниматься маркетинговыми исследованиями для выявления наиболее подходящих партнеров, производящих сельхозтехнику, оборудование для пищевой промышленности, приборы и т.д., которые необходимы для модернизации производственного потенциала межотраслевых продовольственных комплексов. Обобщая сравнительный анализ конкурентных преимуществ межотраслевых продовольственных комплексов по отношению к предприятиям малого и среднего агробизнеса, можно утверждать, что реструктуризация производственно-хозяйственной деятельности АПК республики в сторону создания крупномасштабных структур должна стать одним из приоритетов повышения конкурентоспособности аграрного сектора Казахстана.

Литература

1. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 годы. – Астана, 2003.
2. Стратегия территориального развития РК до 2015 года. – Астана, 2003.
3. Концепция перехода РК к устойчивому развитию на 2007-2024 годы.
4. Ларина Н.И., Макеев А.И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов // Всероссийский экономический журнал «ЭКО». – 2006. – №10.
5. Коршунова Г.В. Проблемы формирования конкурентоспособности национальной экономики // Всероссийский экономический журнал «Национальная экономика». – 2006. – №10.
6. Walter G. Competitiveness: a General Approach// RECEP's Reports. – 2004. – №2.
7. The Global Competitiveness Report 2001-2002, Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development, Michael E. Porter, Jeffrey D. Sachs, John W. McArthur. Blanke J., Paua F., Sala-I-Martin X. (2003), The Growth Competitiveness Index, CHAPTER 1.1. Analyzing Key Underpinnings of Sustained Economic Growth.

Резюме

Был проведен сравнительный анализ конкурентных преимуществ межотраслевых пищевых комплексов Казахстана по агропромышленным предприятиям малого и среднего бизнеса. Сделан вывод о том, что реструктуризация производственно-хозяйственной деятельности, направленная на создание широкого спектра национальных агропромышленных комплексов, должна быть одним из приоритетов конкурентоспособности аграрного сектора Казахстана.

Түйін

Шағын және орта бизнестің агроөнеркәсіптік кәсіпорындарына қатысты Қазақстанның салааралық азық-түлік кешендерінің бәсекелестік артықшылықтарын салыстырмалы талдау жасалды. Қорытынды жасалды, республикалық агроөнеркәсіптік кешеннің кең ауқымды құрылымдарды құруға бағытталған өндірістік-шаруашылық қызметін қайта құрылымдау Қазақстанның аграрлық секторының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың басымдықтарының бірі болуы керек.

Summary

A comparative analysis of the competitive advantages of Kazakhstan's inter-sectoral food complexes in relation to small and medium-sized agro-business enterprises is given. The conclusion is drawn that the restructuring of the industrial and economic activities of the republic's agro-industrial complex towards the creation of large-scale structures should become one of the priorities for increasing the competitiveness of Kazakhstan's agrarian sector.



ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Любое изменение в организации связано с выявлением проблем развития фирмы и формированием видения будущего организации, которые невозможны без оценки имеющегося потенциала.

Потенциал организации – это ресурсы всех видов, которые могут быть использованы для достижения целей предприятия.

Оценка потенциала осуществляется по всем сферам деятельности организации: производственной, научно-технической, маркетинговой, ресурсной, организационной и т. д. Для его оценки может использоваться методика SNW-анализа (выявление сильных, нейтральных и слабых сторон организации по всем видам и областям деятельности).

Любые изменения, связанные с совершенствованием технико-технологического уровня производства, освоением производства принципиально новой продукции, изменением направления бизнеса основаны прежде всего на определении инновационной составляющей имеющегося потенциала [1].

При этом следует различать:

- научно-технический потенциал;
- инновационный потенциал.

Если научно-технический потенциал характеризует способность организации к производству новых знаний и технических решений (изобретений, промышленных образцов, ноу-хау), то инновационный потенциал – степень готовности предприятия к реализации новшества (инновационного проекта), как «своего» (созданного своими силами в подразделениях НИОКР), так и «чужого» (приобретенного в виде патентов, лицензий на изобретения и ноу-хау и т. д.) [4].

Оценка инновационного потенциала основана на следующих положениях.

1. Обобщающая оценка инновационного потенциала является комплексной и многоуровневой. Она основана на показателях, отражающих специфику конкретной организации, ее сферы деятельности, масштаба производства и т. д. Например, такие показатели деятельности, как количество патентов, затраты на НИОКР, затраты на покупку лицензий на изобретения и ноу-хау, время емкость внедрения новшеств и т. д., будут важны для оценки инновационного потенциала крупной компании-лидера, но не будут отражать возможности небольшой фирмы. Таким образом, для каждой организации должен быть разработан свой состав показателей, характеризующих инновационный потенциал.

2. Оценка инновационного потенциала не сводится к одному абсолютному показателю и основана на сопоставлении комплекса показателей организации с соответствующими характеристиками инновационного потенциала предприятия-лидера, основных конкурентов или со средними по отрасли и т. д. [2].

Методика оценки инновационного потенциала основана на выделении инновационной составляющей во всех сферах деятельности организации, т. е. оценка проводится как непосредственно подразделений НИОКР, так и производственной сферы, маркетинга, финансовой деятельности и т. д. Выделяются следующие блоки оценочных показателей:

- продуктовый;
- функциональный;
- ресурсный;
- управленческий;
- организационный.

В качестве базовой оценки для промышленного предприятия выступает характеристика продуктового блока, позволяющая оценить научно-технический уровень выпускаемой продукции (услуг) на основе динамики следующих показателей:

- удельный вес продукции, находящейся на стадии выведения на рынок и стадии роста;

- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам качества;
- удельный вес конкурентоспособной продукции;
- уровень обновления ассортимента продукции;
- удельный вес продукции, имеющей патентную защиту, и т. д.

В целом данный блок должен показать, насколько организация «привыкла» к обновлениям и изменениям и носит ли эта деятельность целенаправленный и системный характер.

Анализ других блоков необходим в том случае, если появились какие-либо благоприятные возможности внешней среды (проводится конкурс проектов, грантов) или имеются симптомы негативных процессов, например, на протяжении ряда лет практически не происходит выпуска новой продукции или ее удельный вес крайне незначителен и т. д.

Функциональный блок определяет инновационные возможности маркетинга, НИОКР и производства, эффективность их взаимодействия.

Ресурсный блок определяет наличие различных ресурсов для создания и внедрения новшеств:

- материально-технические ресурсы – совокупность средств научно-исследовательского труда (в т. ч. научное оборудование, приборы и установки, экспериментальные лаборатории, вычислительные центры и т. д.), их структура и эффективность использования;

- трудовые ресурсы: численность и структура кадров подразделений НИОКР; удельный вес высококвалифицированных рабочих в структуре промышленно-производственного персонала; состав и квалификация руководителей подразделений; удельный вес работников – инициаторов новшеств; удельный вес работников, участвующих в программах по обучению, переподготовке и повышению квалификации и т. д.;

- информационные ресурсы: доступ к базам данных научно-технической информации, прежде всего к заявкам на изобретения, выданным патентам, публикациям о проводимых НИР в отрасли и смежных отраслях и т. п.;

- финансовые ресурсы: доля направляемых денежных средств на развитие; обеспеченность затрат на НИОКР собственными средствами; удельный вес привлеченных средств в общем объеме и их эффективность; максимально возможный объем долгосрочных привлеченных средств для инновационных целей и т. д. Управленческий блок определяет эффективность деятельности руководителей всех уровней по управлению процессами создания и реализации инноваций;

- общее функциональное и проектное руководство: отклонения в сроках, затратах, результатах осуществляемых инновационных проектов; удельный вес времени на согласования в общей продолжительности процесса принятия решения о нововведении и т. д.;

- стиль управления: целенаправленная работа с персоналом по разъяснению целей нововведений, методов их реализации, системы стимулирования и т. д.; наличие на предприятии системы по работе с предложениями персонала в любой сфере деятельности и др. Организационный блок характеризует соответствие организационной структуры инновационным целям и может быть оценен в наиболее общем виде как;

- удельный вес подразделений, участвующих в инновационной деятельности, состав и количество исследовательских, конструкторских и других научно-технических подразделений, экспериментальных и испытательских комплексов;

- наличие обособленной структуры управления инновационной деятельностью, состав и количество совместных предприятий, занятых использованием новых технологий и созданием новой продукции; состав и число творческих, инициативных временных бригад и групп, стратегические альянсы;

- эффективность коммуникационных связей в системе «НИОКР – производство – маркетинг», и т. д. [3].

Перечень показателей на практике может изменяться, дополняться в зависимости от целей оценки, наличия необходимой информации, вида организации (предприятие, научно-исследовательский институт, венчурная фирма и т. д.).

Литература

1. Андиржанова Г.А. Индустриально-инновационная политика Республики Казахстан: Учеб. пособие. – Алматы, 2011. – 170 с.
2. Исабек Б.Т. Инновации и предпринимательство: Учеб. пособие. Ч.1. – Алматы: ТОО «Эверо», 2013. – 176 с.
3. Инновационная экономика – направление устойчивого развития государства: материалы междунар. науч.-практич. конф. / Под ред. В.П. Делия. – Балашиха: Изд-во «Де-По», 2011. – 416 с.
4. Исмаилова Р. Инновационное развитие промышленности Казахстана: институты, механизмы и перспективы: монография. – Астана, 2009. – 369 с.

Резюме

Любые изменения, связанные с совершенствованием технико-технологического уровня производства, освоением производства принципиально новой продукции, изменением направления бизнеса основаны прежде всего на определении инновационной составляющей имеющегося потенциала.

Түйін

Өндірістің техникалық және технологиялық деңгейін көтеруге, түбегейлі жаңа өнімдерді игеруге, бизнестің бағытын өзгертуге байланысты кез келген өзгерістер негізінен қолда бар әлеуеттің инновациялық құрамын анықтауға негізделген.

Summary

Any changes related to improving the technical and technological level of production, mastering the production of fundamentally new products, changing the direction of business are based primarily on determining the innovative component of the available potential.



УДК 332.72

Шахманова А.А., магистрант специальности «Экономика»

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

КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Рынок недвижимости по собственной специфике не поддается единой классификации, особенности формирования и его взаимосвязь с другими сферами экономической деятельности не достаточно изучены и не имеют единых устоявшихся проявлений. В казахстанских критериях формирование рынка происходит при участии государства, впрочем, на современном рубеже попытки государства оказать воздействие на становление рынка недвижимости зачастую осуществляются без учета индивидуальностей становление государственной экономики. Это демонстрирует о недоступности разработанности и отсутствии глубоких изучений данного вопроса в отечественной науке. В то же время от правильного определения соотношения рыночных и регулирующих составляющих находится в зависимости эффективность и интенсивность движения недвижимого имущества в производственной и потребительской сфере. Несмотря на то, что само значение «недвижимость» в современном Казахстане было введено в деятельный оборот абсолютно недавно, его смысл выходит далеко за пределы терминологии. Поэтому недвижимость является центральным звеном всей системы рыночных отношений.

Объект недвижимости – это не только товар, который удовлетворяет личные потребности людей, это одновременно и капитал в вещной форме, который приносит выгоду.

Недвижимость – база национального богатства любой страны, имеющая по числу собственников массовый характер. Поэтому знание экономики недвижимости важно и нужно для успешной предпринимательской работы в бизнесе, в жизни, в быту любой семьи и отдельно взятых граждан,

потому что собственность на недвижимость – изначальная база независимости и достойного существования всех людей.

Жилищное строительство считается одним из приоритетных направлений стратегии становления Казахстана до 2030 года и считается одной из более весомых задач общенационального характера.

В последние годы в стране существует бурный подъем жилищной постройки. Строительная ветвь является одним из главных показателей развития уровня. Однако, резкие колебания стоимости на жилую недвижимость за последние годы вызывают необходимость более основательного осмысления тех процессов, которые происходят сейчас на рынке недвижимости и требуют системного исследования, связанных с прогнозированием и оценкой моментов, влияющих на стоимость жилой недвижимости в РК. В таких ситуациях нужно также определить приемлемую цену на жилую недвижимость, которая бы отвечала интересам клиентов и продавцов. Это важно сделать и потому, чтобы гарантировать доступность жилья для населения, что является, в свою очередь, одной из ключевых задач всего общества Казахстана.

Решение жилищной проблемы была и остается одной из ключевых задач государственной политики. Казахстанскому рынку жилой недвижимости так же, как и многим другим государствам, свойствен постоянный спрос ввиду нескорого насыщения. Обеспечивают своих граждан жилищными условиями в полном размере только немногие государства. В мировом пространстве в обеспечении своих граждан жильем считается Норвегия, где почти большинство жителей имеют собственное жилье. В Казахстане рейтинг обеспеченности жильем на человека в несколько раз ниже по сопоставлению с развитыми странами [1].

Сдерживают доступность жилья в республике главные причины как: спекулятивный подъем цены квартир на вторичном рынке; значительная разница между собственностью и стоимостью вновь нового жилья; высокая прибыль инвестиций в недвижимость; низкое соотношение между уровнем денежных доходов и стоимостью недвижимости; неэффективная система ипотечного кредитования; неразвитость системы жилищных строительных сбережений; недостаточное предложение на рынке недвижимости; отсутствие рынка арендного жилья.

По уровню обеспеченности населения жильем можно судить о степени благосостояния страны в целом. Состояние жилищного фонда, качество жилищно-коммунальных услуг и развитость рынка недвижимости оказывают существенное влияние на инвестиционный климат территории.

Становление рынка недвижимости в Казахстане можно разделить на несколько этапов. Первый этап, начало 90-х, когда открытие и развитие предприятий происходило буквально в правовом вакууме, а спрос быстро опережал предложение. Второй этап характеризуется подъемом тарифов на жилье, появились новые формы обслуживания клиентов, распространилась продажа квартир с рассрочкой платежа, предоставление кредитов под залог квартир. На третьем этапе размер спроса превысил объем предложения, ужесточилась законодательная основа и конкурентность на рынке.

Это происходило на фоне благоприятного становления макроэкономических показателей в государстве и, в частности, невысоких темпов инфляции, плавной и ограниченной девальвации тенге к доллару [2].

Следовательно, рынок недвижимости, как это следует из теории рыночной экономики, прошел стадию спада, вышел на стабилизацию, а впереди – новый подъем, в том числе и некоторый рост стоимости на жилье.

Арендное жилье – это жилье, сдаваемое в наем собственниками квартир. Рынок арендного жилья как сегмент рынка жилой недвижимости еще не сформирован. Рынок характеризуется непрозрачностью, и права как арендаторов, так и арендодателей не защищены. Доля его по отношению к общей доле рынка оценочно не превышает 7%, при этом для формирования эффективной структуры рынка недвижимости необходимо, чтобы доля арендного сектора составила в нем не менее 35%.

К тому же дороговизна квадратных метров оставляет значительное число жилых объектов невостребованными. Поэтому говоря о повышении или снижении необходимости в исследуемом сегменте рынка, подразумевается в первую очередь платежеспособный спрос. По данным оценоч-

ной компании «Бизнес-Партнер» в столице, например, самым доступным жильем являются частные дома. Их стоимость в 2016 году составляла чуть выше 1 300 американских долларов за квадратный метр. При этом стоимость на них стала повышаться с начала 2013 года. На протяжении прошлого периода стоимость 1² метра в частном доме варьировалась между 890-1200 USD. Благоустроенное жилье в квартирах на вторичном рынке Астаны по статистике 2016 г. обходилось клиенту в среднем в 1 487 USD/ кв. м. На протяжении последних лет цены в данном рынке стабильно растут. Текущая стоимость 1² вторичного жилья превышает прошлогодние показатели. Что касается сегмента самых дорогих квартир столицы это многокомнатные улучшенные апартаменты в монолитных домах, расположенных в районе Есиль. Соответственно для более дешевого жилья будет свойственно наименьшая площадь, менее престижный район, панельная постройка, минимальная комфортабельность.

В целом с 2016 г. отмечается стабильность средней цены предложения. Но не стоит забывать, что цены жилых объектов зависят от ряда факторов, которые либо отрицательно, либо положительно оказывают влияние на ценообразование.

Огромное влияние на доступность жилья оказывают следующие факторы: 1) рыночная стоимость недвижимости, 2) уровень денежных доходов и наличие сбережений, 3) наличие финансовых схем приобретения жилья в рассрочку, 4) стоимость ипотечного кредита (процентная ставка) и другие условия ипотечного кредитования, 5) размер налога на жилье, 6) уровень платы за жилищно-коммунальные услуги, 7) размер страховых выплат и т.д. [3].

В целях решения проблем развития жилищного строительства, обеспечивающего доступность недвижимости широким слоям населения, Агентством Республики Казахстан по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства была разработана Программа жилищного строительства в Республике Казахстан на 2014-2019 гг. Строительство недорогого жилья отмечено как одно из десяти направлений реализации комплексных задач в целях увеличения благосостояния народа.

В настоящее время выполнены мероприятия в данном направлении:

- разработана схема финансирования постройки домов;
- определены размеры ввода жилья с 2014 по 2019 гг., в частности арендных площадей до 1 миллиона квадратных метров;
- разработана и функционирует Государственная программа «Доступное жилье- 2020», которая осуществляется по направлениям:

- 1) строительство недвижимости местными исполнительными органами с реализацией через Жилстройсбербанк;
- 2) строительство арендного жилья для очередников;
- 3) строительство арендного жилья для молодых семей через Жилстройсбербанк;
- 4) строительство жилья фондом недвижимости ФНР «Самрук-Казына» [4].

В этих условиях нужно улучшить законодательную базу в сфере регулирования арендных отношений по частному жилому фонду. Например, еще не приняты конфигурации в законе РК «О жилищных отношениях» касательно аренды недвижимости. Нет регламентирующих норм в отношении недобросовестных арендаторов. Все эти моменты тормозят развитие рынка арендного жилья. Чтобы рынок арендного жилья развивался нужно регулировать ставки арендных платежей хотя бы несколько раз в год, т. е. арендатор должен быть защищен от этого. Фонд Недвижимости для страховки ввел гарантийный депозит в размере 4 месячных арендных платежей [5].

К тому же до сих пор не разработаны окончательные правила и критерии передачи и реализации жилья населению. Несмотря на указанные минусы в развитии рынка жилой недвижимости население страны проявляет огромный интерес к программе арендного жилья. Ведь если несколько лет назад решить жилищную проблему можно было с помощью ипотеки, то в данный момент из-за ее недоступности единственным выходом является жилье внаем.

В международной практике термин «доступность жилья» (housingaffordability) значит вероятность покупки жилья потребителем в собственность. Удовлетворенный спрос на недвижимость способствует росту потребления других товаров длительного пользования, создают факторы для привлечения в регион трудовых ресурсов. Все это дает толчок к общему экономическому развитию,

поэтому так важно удовлетворить естественную потребность населения в жилье. В свою очередь стимулировать спрос на жилую недвижимость будут меры, которые направлены на повышение уровня реальных доходов населения, увеличение средств, выделяемых из бюджета на различные жилищные программы, привлечение должного числа инвесторов на внутренний рынок недвижимости и т. д. Жилая недвижимость в Казахстане является малодоступным для широких масс товаром, т.к. спрос на нее будет всегда, независимо от изменений, свойственных рынку на том или ином этапе развития. О снижении потребности можно говорить лишь тогда, когда обеспеченность населения жильем достигнет 100%, к чему с учетом роста населения и износа ветхого жилья можно идти постоянно.

Таким образом, все имеющиеся факты позволяет гипотетически представить, что отечественный рынок жилой недвижимости довольно перспективен.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «НұрлыЖол – путь в будущее». – Астана, 11 ноября 2014 года.
2. Аргын Р. Этот дикий, дикий рынок // Жилищное строительство Казахстана, 2015. – №28(52).
3. Самрук-Казына – об арендном жилье.
4. Деловой мир. – 2015. – №234(247).
5. Обзор мирового рынка недвижимости // [http: www.nalogi.net](http://www.nalogi.net)

Резюме

В данной статье рассматриваются вопросы проблемы и перспективы развития рынка недвижимости в Казахстане, а так же пути их решений.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстандағы жылжымайтын мүлік нарығының даму проблемалары мен перспективалары, сондай-ақ оларды шешу жолдары қарастырылады.

Summary

This article examines the issues related to the anti-crisis policy of Kazakhstan, as well as diversification as one of the ways out of the crisis of the country's economy.



УДК 330.15

Хасанова К.Р., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: Тұрдалы Н.О., к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ежегодно на территории Республики Казахстан идет интенсивный рост промышленных предприятий, требующих немалых экономических затрат на реализацию своей деятельности.

С учетом роста населения можно наблюдать увеличение роста человеческих потребностей, которые в свою очередь наносят антропогенную нагрузку на объекты окружающей среды, используемые в процессе. Все выше перечисленное проявляется экономическим дисбалансом, так как для решения данных проблем, на сегодняшний день требуется немалые финансовые затраты, особенно если речь идет о восстановительном процессе ресурсов и возмещении ущерба окружающей среде.

Данная проблема, является актуальной в рассматриваемой концепции устойчивого развития,

т. к. именно здесь преобладают 3 основных взаимосвязанных звеньев экономики и экологии в социуме.

В первые годы своего суверенитета Республика Казахстан провозгласила свою приверженность концепции устойчивого развития, подписав все Декларации Международных конференций по вопросам охраны окружающей среды ее развитию.

Устойчивое развитие характеризует непрерывный процесс экономических и социальных изменений, в основе которого предполагается разумное использование природных ресурсов, направление инвестиций, а также ориентация научно-технического развития на согласованность друг с другом с целью укрепления нынешнего и будущего потенциала для удовлетворения человеческих потребностей. В основе данной концепции акцент делается на обеспечение качества жизни людей.

В Послании Президента народу Казахстана говорилось, что «Казахстан 2030 должен стать чистой и зеленой страной со свежим воздухом и прозрачной водой. Промышленные отходы и радиация больше не будут проникать в наши дома и сады. Наши дети и дети наших детей будут жить полноценной жизнью в здоровых условиях» [1].

Республика Казахстан, обладает богатой сырьевой базой. Экономический рост до настоящего времени происходит в основном за счет роста цен на сырье на мировых рынках и использования значительного объема природных ресурсов. В свою очередь, экономический рост несет в себе противоположенный характер, т. к. именно он, предполагает экологический кризис, который с течением времени и обстоятельств может оказать отрицательное воздействие по отношению к будущему поколению, что в свою очередь уже является противоречием для концепции устойчивого развития. Имеют место огромные потери и деградация природного капитала в Республике. Прирост валового внутреннего продукта сопровождается высокими эмиссиями в окружающую среду. По имеющимся оценкам, около 75% территории нашей страны подвержены повышенному риску экологической дестабилизации. Остро стоит проблема ее опустынивания. «Исторические загрязнения», накопители отходов, угрожают природному капиталу, а также состоянию природной среды, и здоровью населения.

Существенный разрыв в экономическом и социальном положении некоторых регионов Казахстана, сохраняется и по сей день, что в свою очередь не улучшает демографический потенциал страны, а наоборот ведет к его подавлению. Специфика данной проблемы заключается в недостаточно развитом уровне правовой, экономической и экологической грамотности государства, а в следствии и самих граждан.

Современный экологический кризис имеет непредсказуемый характер. Понимание мировой общественностью глубины экологического кризиса, и невозможностью дальнейшего развития на основе концепции: «общество потребления» как модели экономического роста, которая является господствовавшей в последние десятилетия в мировой экономике, привела к выявлению альтернативных путей гармонизации отношений в системе человек-природа. Поиск путей гармонизации взаимоотношений между общественно-экономическими и природными процессами должен происходить не только на государственном, но и на урегулированном международном уровне [2].

В последние годы Российская Федерация, активно поднимает вопрос о переброске реки Иртыш для внутренних потребностей Китая, но нужно понимать, что данное решение может грозить непредсказуемыми последствиями для нашей страны. В первую очередь необходимо думать о национальной безопасности Казахстана. Одной из немаловажных проблем, также является проведение ядерных испытаний Китаем возле наших границ, что в свою очередь может быть чреватым радиационным загрязнением близ лежащих территорий.

Реализация проекта Китайской нефтяной компании хочет проложить нефтепровод через всю территорию Казахстана к северным границам Китая, это может быть экономически нам выгодно, но в политической перспективе не выдержит никакой критики. Ко всему этому комплексу политических, экономических и экологических отношений с Китаем, нужно подходить обдуманно, ставя в приоритет национальную безопасность наших граждан.

В основе существующих противоречий в отношениях с Узбекистаном, лежит проблема Аральского моря, которая грозит климатическим кризисом и засолением окружающей среды Казахстана и Средней Азии. На сегодняшний день существует реальное решение данной проблемы, суть

которого заключается в том, чтобы пустить часть воды рек Аму-Дарья и Сыр-Дарья в Аральское море, это было бы справедливее и в духе концепции устойчивого развития для государств Средней Азии и Казахстана. Но текущие экономические интересы Узбекистана не совпадают с нашими, не оставляя тем самым шансов на спасение Аральского моря. Территориальные претензии Узбекистана к Казахстану, газовая проблема, в последнее время привели к незаконному захвату казахских земель, тем самым усугубляя общую картину казахстанско-узбекских отношений. Нужно понимать, что данные политические и экономические проблемы отрицательно сказываются на благосостоянии нашей страны.

На пути к устойчивому развитию нашему государству, необходимо развивать следующие направления: экономический прогресс, внутривнутриполитическую стабильность, консолидацию общества, защиту окружающей среды и внедрение рационального природопользования. Нельзя выделять ни одну из этих проблем по отдельности, так как необходимостью, является их комплексное решение, потому что именно в них и заложена сама концепция устойчивого развития [3].

Преодоление этих барьеров должно стать главной приоритетной задачей на пути перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию.

Литература

1. Назарбаев Н.А «Казахстан-2030» Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. Послание Президента страны народу Казахстана.
2. Доклады Министерства охраны окружающей среды РК « О состоянии природной среды РК». – 2007.
3. Мадиярова Э.С. Методические аспекты обеспечения устойчивого развития регионов Казахстана: Вестник КазЭУ. – 2010. – №2. – С. 104.

Резюме

В данной статье изложен эколого-экономический анализ приоритетов устойчивого развития Республики Казахстан и пути их достижения.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының орнықты дамуының басымдықтары және оларға жету жолындағы негізгі мәселелер қарастырылады.

Summary

This article considers the priorities of sustainable development of the Republic of Kazakhstan and the main issues on the way to achieve them.



УДК 339.9

Хамитжанова С.Н., магистрант специальности «Экономика»

Научный руководитель: Гамарник Г.Н., д.э.н.

КазУЭФМТ

УЧАСТИЕ КАЗАХСТАНА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Казахстан признан лидером в интеграционных процессах на постсоветском пространстве, страна иницирует и принимает участие в региональных организациях, направленных на обеспечение безопасности, преодоление экономических трудностей, создание транспортных коммуникационных и экономических связей, создание конкурентоспособной региональной экономики, обеспечение выхода на мировые рынки [1].

На данный период времени Казахстан является суверенным государством, действующим лицом экономического и политического мирового пространства и активным участником междуна-

родных отношений. Республика установила дипломатические отношения с 139-ю странами мира, открыв более 70 посольств в других государствах, так же и у нас аккредитованы более 100 представителей региональных и международных организаций и дипломаты иностранных государств.

Практика интеграционных процессов в мире показала, что такая стратегия позволяет находить решения для многих современных проблем; коллективная реализация суверенитета в современном взаимосвязанном мире является наиболее оптимальным способом продвижения национальных интересов и реальной независимости [2].

Региональная интеграция относится к процессам сложной трансформации и характеризуется усилением взаимосвязи между государствами. Он создает новые формы управления, сосуществующие с традиционными формами институтов государственного управления на национальном уровне. В настоящее время региональная интеграция рассматривается как многоаспектный процесс, который наряду с экономическим сотрудничеством также включает решение проблем политики и обеспечения безопасности, социального и культурного взаимодействия. Самые популярные схемы интеграции сегодня основаны на торгово-экономической интеграции [3].

На нынешнем этапе экономического развития Казахстан участвует в региональных, субрегиональных и национальных интеграционных объединениях, таких как:

- СНГ (Содружество независимых государств) – сформировалось в результате дезинтеграции СССР – Азербайджана, Армении, Белоруссии, Грузии, Казахстана, Киргизстана, Молдовы, России, Таджикистана, Туркменистана, Узбекистана, Украины (8 декабря 1991 года);

- ЕЭС (Евразийское экономическое сообщество) – международная экономическая организация, созданная рядом бывших советских республик, направленная на эффективное продвижение ее членами Таможенного союза, а также для реализации других задач и задач, направленных на углубление интеграции в экономической и гуманитарной сферах – Беларусь, Казахстан, Киргизстан, Россия, Узбекистан (приостановлено его членство в 2008 году [4]), Таджикистан (2001 год);

- ТС (Таможенный союз) Беларуси, Казахстана и России – форма торгово-экономической интеграции в рамках ЕЭС (2010 г.) [5];

- Экономический союз в рамках Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана, России; в последствии Евразийский экономический союз (ЕАЭС) с 2015 года.

Коллективная безопасность на общем пространстве обеспечивается такими союзами, как:

- ОДКБ (Организация договора о коллективной безопасности) – Армения, Беларусь, Казахстан, Узбекистан (приостановлено ее членство в 2012 году), Киргизстан, Россия, Таджикистан (15 мая 1992 года) [6];

- СВМД (Совещания по взаимодействию и мерам доверия в Азии) – идея созвать Конференцию впервые была представлена Президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым на 47-й Генеральной Ассамблее ООН в октябре 1992 года.

Изменения, произошедшие в последние годы, обуславливают необходимость интеграции Казахстана как со странами постсоветского пространства, так и со странами дальнего зарубежья. В связи с этим интеграционное сотрудничество Казахстана должно быть ориентировано на:

- Китай, в рамках ШОС (Казахстан, Китай, Киргизстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан (26 апреля 1996 года)) [7];

- Исламские страны, в рамках ОЭС (Организация экономического сотрудничества) – Азербайджан, Афганистан, Иран, Казахстан, Кыргызстан, Пакистан, Таджикистан, Туркменистан, Турция, Узбекистан (1985 год).

Также Республика Казахстан является полноправным членом ООН и ОБСЕ. 2 марта 1992 года по итогам 46-й сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций Республика была единогласно принята в члены ООН. На сегодняшний день в Казахстане плодотворно работают 15 представительств ООН в различных областях жизнедеятельности.

Казахстан, доказывая стремление к миру и безопасности во всем мире, в 1992 году вступил в Организацию по безопасности и сотрудничеству в Европе. Председательство нашей страны в ОБСЕ в 2010 году было одним из значимых событий для государства на международной арене. В течение председательства Казахстан достиг хороших результатов, например, проведение Сам-

мита ОБСЕ в столице Казахстана в г. Астане после 11-летнего перерыва. Миссия Республики Казахстан в составе ОБСЕ главным образом состоит в желании сберечь стабильность в Центральной Азии и гарантировать региональную защищенность для последовательного развития региона [8].

Ключевым вопросом в ситуации с интеграцией Республики Казахстан в мировую систему является присоединение Казахстана к ВТО, которое регулирует правила мировой торговли. Процесс вступления Казахстана в ВТО был инициирован 26 января 1996 года. Спустя месяц Республика получила статус наблюдателя в ВТО.

Всемирная торговая организация (ВТО) была создана 1 января 1995 года с целью организации и регулирования торговых отношений между государствами со штаб-квартирой, находящейся в Женеве. На сегодняшний день в состав ВТО входит всего 164 члена включая Европейский союз, как отдельный субъект торговых отношений. Ранее также было высказано предположение, что Казахстан, Россия и Беларусь получают доступ к ВТО как единую целостность Таможенного Союза. Но тогда страны ТС решили получить доступ к ВТО отдельно, причиной этого было текущее состояние ТС. Россия уже получила доступ к ВТО 22 августа 2012 года как 156 член спустя 18 лет сложнейших переговоров. Последним список государств – членов ВТО пополнил Афганистан. Это произошло 29 июля 2016 года.

А Казахстан вступил 30 ноября 2015 года после более 19 лет переговоров и стал 162 членом ВТО. Сам протокол о присоединении республики к ВТО был подписан 27 июля 2015 года Президентом Республики Казахстан Нурсултаном Назарбаевым и генеральным директором Всемирной торговой организации Роберто Азеведо в Женеве [9].

Выступая в Женеве, Нурсултан Назарбаев подчеркнул, что за время переговоров по вступлению в ВТО «конфигурация казахстанской экономики значительно изменилась, стала более сильной и открытой. ВВП на душу населения увеличился в 18 раз и достиг уровня стран Центральной и Восточной Европы. Объем внешней торговли достиг 120 млрд долл. Более 90% нашего внешне-торгового оборота приходится на страны – члены ВТО. Значительно расширилась география торговых отношений. Если в середине 90-х годов Казахстан имел торговые связи только со странами постсоветского пространства, то сегодня мы торгуем со 185 государствами мира», – сказал Глава государства. В то же время, по словам Главы государства, Казахстан нацелен на диверсификацию своей экономики и отказ от зависимости от сырья. А к 2030 году республика должна войти в 30 наиболее развитых стран мира.

В завершение Назарбаев подтвердил приверженность Казахстана принципам свободной торговли и открытого взаимодействия. «Главный принцип ВТО – торговля без дискриминации между членами этой Организации. Санкционная политика, которая смешивает экономику с политикой, мешает торговле и не соответствует принципам ВТО. Думаю, что наша общая задача заключается в том, чтобы подобное не происходило...», – сказал он. В свою очередь, генеральный директор ВТО Роберто Азеведо назвал вступление Казахстана в торговую организацию историческим событием. «Это действительно исторический день и для Казахстана, и для ВТО. Преимущества присоединения – создание новых рабочих мест, повышение доходов населения, улучшение уровня жизни. Для Казахстана – это признание тех усилий и достижений, которых вы добились за последние годы. Это логичный результат комплексной программы реформ, послание всему миру о том, что Казахстан открыт для бизнеса. Этот день является знаменательным и для ВТО. Присоединение Казахстана добавляет сильный авторитетный голос к нашим дискуссиям, приближает Организацию к сердцу Центральной Азии», – заявил Азеведо.

В результате вступления Республики Казахстан наблюдаются незначительные изменения в объемах импорта, но объем экспорта существенно вырос. Основой экспорта Казахстана является товарная группа «Минеральные продукты», что характеризует сырьевую направленность экономики РК. Она занимает 65,7% от общего объема экспорта Казахстана за октябрь 2017 г. «Первичные продукты; продукты в форме гранул или порошка» почти без изменений в показателе, с долей 21,4% в экспорте РК занимают 2 место. «Продукты растительного происхождения» с показателем 4,1% на 3 позиции списка. В октябре 2017 года доля других товарных групп незначительно увеличилась в показателях, по сравнению с предыдущим годом – 8,8% экспорта в октябре 2017 года [10].

Вступление Казахстана в ВТО является ключевым событием внешней политики Республики, поскольку эта организация реализует эффективный механизм либерализации мировой торговли и всей связанной с ней системы экономических отношений. Казахстан урегулировал торговые отношения со многими странами на выгодных условиях, но каждое государство из этих 164 стран может в любой момент инициировать антидемпинговые процедуры против Казахстана в отношении любых товаров, ввозимых из Казахстана. Произошло насыщение внутреннего рынка высококачественными товарами и они способствуют возобновлению и диверсификации национальных производств, снижению цен на производимую продукцию, повышению их качества, лучшему удовлетворению потребностей потребителей. Для того, чтобы иметь больше преимуществ, нежели недостатков этого шага, Казахстан принял меры для ускорения модернизации и диверсификации экономики, повышения ее конкурентоспособности, улучшения обрабатывающей промышленности – все эти меры являются важным фактором интеграции нашей страны в мировое сообщество.

Одной из ключевых задач, которые предстоит решить Казахстану в настоящее время, является его активное участие в мировых экономических процессах, потому что очевидно, что закрытая экономика – это способ снижения и неизбежной зависимости от других, более развитых стран. Казахстан должен активизировать свое участие в различных формах международного партнерства, чтобы максимально полно использовать полученные возможности.

Литература

1. Казахстан в системе мировых экономических процессов / Под ред. Президента Казахстана. – Алматы, 2008.
2. Институт мировой экономики и политики Фонда Первого Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева. Интеграционные инициативы Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева в регионе Центральной Азии, 2015.
3. Система показателей евразийской интеграции. – Алматы, 2009. – С. 27-28.
4. Мансуров Т. Прошлое, настоящее и будущее взаимовыгодного партнерства стран ЕЭС. – 2008.
5. Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России: состояние, проблемы, перспективы / Ред. Б. Султанов. – Алматы, 2009. Под редакцией Президента Казахстана.
6. Колеров М. Геополитические риски Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси. – 2008.
7. Зимонин В. Шанхайская организация сотрудничества и измерение евразийской безопасности Шанхайской организации сотрудничества на новые позиции в области развития. Круглый стол. – М.: Институт Дальнего Востока РАН, 2008. – С. 202.
8. Казахстан в системе мировых экономических процессов / Под ред. Президента Казахстана. – Алматы, 2008. – С. 272.
9. https://www.wto.org/english/news_e/archive_e/country_arc_e.htm?country1=KAZ – Официальный сайт ВТО.
10. <https://kazdata.kz/> – Маркетинговый справочник.

Резюме

В данной статье рассматриваются вопросы внешнеэкономических связей Республики Казахстан, в частности, участие Казахстана в международных организациях.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының сыртқы экономикалық байланыстар, атап айтқанда, Қазақстанның халықаралық ұйымдарда қатысуы мәселелері қарастырылады.

Summary

This article examines the foreign economic relations of the Republic of Kazakhstan, in particular, Kazakhstan's participation in international organizations.



**ЗАМАНАУИ КЕЗЕНДЕГІ КОРПОРАТИВТІК ЖӘНЕ МЕМЛЕКЕТТІК
ҚАРЖЫЛАРДЫ БАСҚАРУ МӘСЕЛЕСІ**
**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ И ГОСУДАРСТВЕННЫМИ
ФИНАНСАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**
**PROBLEMS OF CORPORATE AND STATE FINANCES
ADMINISTRATION AT THE PRESENT STAGE**

УДК 330.64:336.6:338.45

Абибуллаева Р.С., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Аймурзина Б.Т., д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ**

Финансовая устойчивость – это состояние, при котором механизмы экономики, ценообразования, распределения и управления финансовыми рисками (кредитным, ликвидности, контрагента, рынка и т. д.) достаточно хорошо функционируют, чтобы способствовать эффективности экономики. Для разработки рабочего определения финансовой устойчивости можно определить небольшое число ключевых принципов.

Первый принцип заключается в том, что финансовая устойчивость является широкой концепцией, охватывающей различные аспекты финансов (и финансовой системы) – инфраструктуры, институтов и рынков. Как частные, так и государственные лица участвуют в рынках и в жизненно важных компонентах финансовой инфраструктуры (включая правовую систему и официальные рамки для финансового регулирования, надзора и наблюдения). Правительства занимают на рынках риски хеджирования, действуют через рынки для проведения денежно-кредитной политики и поддержания денежной стабильности, а также владения и эксплуатации платежных и расчетных систем. Соответственно, термин «финансовая система» можно рассматривать как охватывающий как денежную систему с ее официальными договоренностями, соглашениями, конвенциями и институтами, так и процессы, институты и конвенции частной финансовой деятельности [1].

Учитывая жесткие взаимосвязи между всеми из этих компонентов финансовой системы, нарушение в любом из отдельных компонентов могут подорвать общую устойчивость, требующую системной перспективы. В любой момент времени устойчивость или неустойчивость могут быть результатом либо частных институтов и действий, либо официальных институтов и действий, либо одновременно и / или итеративно.

Второй полезный принцип заключается в том, что финансовая устойчивость подразумевает не только то, что финансы адекватно выполняют свою роль в распределении ресурсов и рисков, мобилизации сбережений и содействии накоплению, развитию и росту богатства; это также должно означать, что системы оплаты по всей экономике функционируют плавно (через официальные и частные, розничные и оптовые, а также формальные и неофициальные механизмы оплаты). Это требует, чтобы деньги, а также производные денежные средства (такие как депозиты и другие банковские счета), могли адекватно выполнять свою роль как общепринятого способа оплаты и единицы счета и, при необходимости, в качестве (краткосрочного) хранилища стоимости. Другими словами, финансовая устойчивость и то, что обычно рассматривается как жизненно важная часть

денежной устойчивости, в значительной степени перекрываются [2].

Третий принцип заключается в том, что концепция финансовой устойчивости относится не только к отсутствию реальных финансовых кризисов, но также к способности финансовой системы ограничить, сдержать и справиться с возникновением дисбалансов, прежде чем они станут угрозой для себя или для экономики процессы. В хорошо функционирующей и стабильной финансовой системе это частично происходит благодаря самокорректирующимся, рыночным дисциплинам, которые создают устойчивость и предотвращают проблемы с растущими рисками в масштабах всей системы. В этом отношении может существовать связанный с политикой компромисс, предполагающий выбор между тем, чтобы позволить рыночным механизмам работать для решения потенциальных трудностей и быстро и эффективно вмешиваться – посредством инъекций ликвидности через рынки, например, – для восстановления риска и / или для восстановления устойчивости. Таким образом, финансовая устойчивость влечет за собой как профилактические, так и корректирующие аспекты [3].

Четвертый важный принцип заключается в том, что финансовая устойчивость должна быть сформулирована с точки зрения потенциальных последствий для реальной экономики. Нарушения на финансовых рынках или в отдельных финансовых учреждениях не должны считаться угрозами финансовой стабильности, если они не должны наносить ущерб экономической активности в целом. Фактически, случайное закрытие финансового учреждения, рост волатильности цен активов и резкие и даже бурные корректировки на финансовых рынках могут быть результатом конкурентных сил, эффективного внедрения новой информации и самокорректировки экономической системы и механизмы самодисциплины. Подразумевается, что при отсутствии заражения и высокой вероятности системных эффектов такие события могут рассматриваться как приветственные, если не здоровые, с точки зрения финансовой устойчивости.

Пятый принцип, согласующийся с уже обсуждавшимися и реальный динамизм финансов, заключается в том, что финансовую устойчивость можно рассматривать как происходящую вдоль континуума. Примером, более прозрачным, является здоровье организма, которое также происходит вдоль континуума. Здоровый организм обычно может достичь большего уровня здоровья и хорошего самочувствия, а диапазон нормального является широким и многомерным. Кроме того, не все части организма являются значительными, системными или угрожающими жизни. И некоторые болезни, даже временно серьезные, позволяют организму продолжать функционировать продуктивно и могут иметь очищающий эффект, приводящий к здоровому организму. Таким образом является то, что поддержание финансовой устойчивости необязательно требует, чтобы каждая часть финансовой системы постоянно работала с максимальной производительностью [4].

Глядя на финансовую устойчивость таким образом, можно разграничить финансовые условия и потенциальные трудности в зависимости от их интенсивности, масштаба и потенциальной угрозы для системной стабильности. Например, можно подумать о потенциальных финансовых трудностях, относящихся к одной из следующих довольно широких категорий:

- трудности в одном учреждении или на рынке, которые вряд ли будут иметь общесистемные последствия для банковской или финансовой системы;
- трудности, связанные с несколькими относительно важными институтами, вовлеченными в рыночную деятельность, с некоторой нетривиальной вероятностью вторичных эффектов и заражения другими учреждениями и рынками;
- а также проблемы, которые могут распространиться на значительное число и типы финансовых учреждений и на обычно не связанных между собой рынках для управления потребностями ликвидности, таких как форвардные, межбанковские и даже фондовые рынки [5].

Проблемы, возникающие в каждой из этих категорий, требуют различных диагностических инструментов и ответных мер политики, начиная от того, чтобы ничего не предпринимать для усиления надзора или наблюдения за конкретным учреждением или рынком, для вливания ликвидности на рынки для рассеивания напряжений, вмешательства в конкретные учреждения.

Определение финансовой устойчивости также включает в себя несколько сложностей, имеющих практическое значение с точки зрения оценки рисков для эффективного функционирования

финансовой системы и вклада государственной политики в обеспечение финансовой стабильности.

Изменения в финансовой стабильности не могут быть сведены в один количественный показатель. В отличие от стабильности цен, например, пока еще нет однозначной единицы измерения финансовой устойчивости. Это отражает многогранный характер финансовой устойчивости, поскольку это касается обеспечения бесперебойного функционирования финансовых рынков и расчетных систем. Более того, необходимо учитывать различные факторы с точки зрения их потенциального конечного влияния на реальную экономическую деятельность. Прогнозы в финансовой устойчивости трудно прогнозировать. Оценка состояния финансовой устойчивости должна не только выявлять беспорядки по мере их появления, но также указывать на риски и уязвимости, которые могут привести к таким нарушениям, которые происходят в будущем. Поэтому необходим перспективный подход, чтобы установить нарастание рисков и дисбалансов и учесть задержки в передаче в инструментах политики. Проблема состоит в том, что финансовые кризисы по своей сути трудно предсказать из-за многих факторов, например, эффектов заражения и нелинейности в отношениях между составляющими частями финансов. Кроме того, риски финансовой устойчивости часто отражают далеко идущие последствия маловероятных событий. Это подразумевает, что фокус внимания не должен быть средним или способными возможными исходами или состояниями, а всем их распределением, и в частности левым «хвостом». Помимо этого, распределение возможных результатов может быть подвержено большей фундаментальной неопределенности, чем традиционные макроэкономические прогнозы, отражающие недостаток знаний о фактической форме распределения вероятностей. Это будет означать, что прогнозы финансовой устойчивости могут быть менее надежными, чем прогнозы денежной или макроэкономической стабильности, для которых имеются хорошо отработанные и более надежные модели и более своевременные и полезные данные. Таким образом, в крупных наборах финансовых показателей, которые в настоящее время используются центральными банками и международными финансовыми институтами, отношения между показателями и условиями финансовой устойчивости могут быть недостаточно сильными или достаточно прочными, чтобы быть надежными для оценок и прогнозов. Тем не менее, при рассмотрении более широкого набора показателей, в разработке более совершенных рамок и использовании сложных статистических инструментов могут быть возможности для улучшения способности отслеживать и оценивать финансовую устойчивость в будущем [6].

В конечном счете – и в отличие от физических неустойчивостей, таких как землетрясения, наводнения и солнечные пятна, – финансовая неустойчивость может быть решена посредством масштабного вмешательства властей, в том числе переопределения правил на рынке. Но эти меры были бы «последними» реформами, чтобы предотвратить разрушение экономической системы, как, например, во время всемирной депрессии в 1930-х годах, а в последнее время в Азии в 1997-1998 годах. Таким образом, чтобы проиллюстрировать широкий характер этого определения финансовой устойчивости, полезны два определения:

1. Финансовая система вступает в диапазон неустойчивости всякий раз, когда она угрожает препятствовать функционированию экономики.
2. Финансовая система находится в диапазоне неустойчивости, когда она препятствует выполнению и угрожает продолжать это делать.

Литература

1. Truman, Edwin, 2003, *Inflation Targeting in the World Economy* (Washington: Institute for International Economics).
2. Greenspan, Alan, 1999, “Do Efficient Markets Mitigate Financial Crises?” speech delivered before the 1999 Financial Markets Conference of the Federal Reserve Bank of Atlanta.
3. *The Journal of Finance*, 2015.
4. Diamond, Douglas W., and Raghuram G. Rajan, 2001, “Liquidity Risk, Liquidity Creation, and Financial Fragility: A Theory of Banking,” *Journal of Political Economy*, Vol. 109, 2, pp. 287-327.
5. Schinasi, Garry J., 2003, “Responsibility of Central Banks for Stability in Financial Markets,” in *Current Developments in Monetary and Financial Law-Volume 2* (Washington: International Monetary Fund), Chapter 17.
6. Сапарова Б., *Финансовый менеджмент*, Алматы, 2008.

Резюме

Статья посвящена теоретическому рассмотрению обширной и развивающейся темы финансовой устойчивости. Дано общее понятие финансовой устойчивости и ее роль в принятии важных решений в деятельности финансовой системы. В статье также описаны факторы влияющие в целом на финансовую устойчивость.

Түйін

Ұсынылған мақала ауқымды және дамып келе жатқан қаржылық тұрақтылық тақырыбының теориялық бағытына арналған. Қаржылық тұрақтылықтың жалпы тұжырымдамасы және қаржылық жүйе қызметінде маңызды шешімдер қабылдаудағы рөлі келтірілген. Мақала сондай-ақ қаржылық тұрақтылыққа әсер ететін факторларды сипаттайды.

Summary

The article is devoted to a theoretical look at the vast and evolving topic of the financial stability. In the article given the general concept of the financial stability and its role in making important decisions in the financial system. The article also describes both factors affecting the financial stability.



УДК 37.037:330(539)

Абилов М.К., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Лукпанова Ж.О., к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

Капитал – это самовозрастающая стоимость, воплощенная в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированная в формирование активов предприятия с целью получения прибыли.

Как известно, капитал предприятия любой формы собственности и вида деятельности по источникам формирования разделяется на собственный и заемный. Составляющими собственного капитала являются: уставный капитал (в случае акционерных обществ – акционерный) и нераспределенная прибыль. Заемный капитал формируется из банковских кредитов, выпущенных облигаций и векселей [1].

В мире корпоративных финансов выработался основной принцип, заключающийся в следующем: основной целью деятельности менеджеров компании является максимизация ее рыночной стоимости. Максимизируя стоимость компании, менеджеры увеличивают рыночную стоимость акций, принадлежащих акционерам, а, следовательно, и увеличивают благо-состояние акционеров. Один из способов увеличить стоимость фирмы – управление вложениями (управление активами). Управление вложениями (активами) позволяет повысить текущий результат или размер денежных потоков, что напрямую ведет к увеличению стоимости фирмы. Практика показывает, что таким путем обеспечивается большая часть возможного ее прироста, но такой практике постоянно сопутствует сосредоточение усилий на наиболее доходных участках работы фирмы, т.е. на постоянной реструктуризации ее деятельности. Причем процесс реструктуризации заходит так далеко, что когда обеспечить требуемую доходность на вложенный капитал больше невозможно, – возникает вопрос о дальнейшем существовании самой фирмы. Второй путь обеспечения роста стоимости компании – управление пассивами с целью снижения издержек (расходов). Для определения издержек, связанных с капиталом организации существует специальный термин – «затраты на капитал» или «издержки капитала» или же «издержки финансирования капитала». Однако, наиболее широкое распространение получил термин «стоимость капитала». Эта концепция является одной из базовых теорий всей системы финансового менеджмента [2].

Существуют различные принципы формирования экономически рациональной структуры капитала предприятия.

1) формирование экономически рациональной структуры капитала по принципу максимизации уровня прогнозируемой финансовой рентабельности. Для проведения таких расчетов используется механизм финансового левериджа. Леверидж в приложении к финансовой сфере трактуется как определенный фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению результирующих показателей;

2) формирование экономически рациональной структуры капитала по принципу минимизации его стоимости [6].

Процесс этот основан на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала при разных условиях его привлечения и осуществлении многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала – WACC (WeightedAverageCostofCapital):

$$WACC = \sum_{i=1}^n K_i \times w_i = K_e \times w_e + K_d \times w_d$$

где w – удельный вес конкретного источника в общем объеме капитала;

K_e – цена собственного капитала;

K_d – цена заемного капитала.

3) формирование экономически рациональной структуры капитала по принципу минимизации уровня финансовых рисков.

Этот способ поиска рациональной структуры капитала связан с процессом дифференцированного выбора источников финансирования различных составных частей активов предприятия:

а) внеоборотные активы;

б) постоянная часть оборотных активов – представляет собой неизменную часть совокупного их размера, которая не зависит от сезонных и других колебаний объема операционной деятельности и не связана с формированием запасов сезонного хранения, досрочного завоза и целевого назначения;

в) переменная часть оборотных активов [3].

Существуют три принципиальных подхода к финансированию различных групп активов предприятия (рис.1).

СОСТАВ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	Консервативный подход	Умеренный подход	Агрессивный подход
Переменная часть оборотных активов	КЗК	КЗК	КЗК
Постоянная часть оборотных активов	ДЗК + СК	ДЗК + СК	ДЗК + СК
Внеоборотные активы	ДЗК + СК	ДЗК + СК	ДЗК + СК

Условные обозначения:

КЗК – краткосрочный заемный капитал;

ДЗК – долгосрочный заемный капитал;

СК – собственный капитал.

Рис. 1. Принципиальные подходы к финансированию активов предприятия

В зависимости от своего отношения к финансовым рискам учредители создаваемого предприятия избирают один из рассмотренных вариантов финансирования активов. Основным недос-

татком рассмотренных принципов является то, что они позволяют рационализировать структуру капитала рассматриваемого предприятия, ориентируясь лишь на один из множества критериев. Таким образом, финансовый менеджер, прежде чем приступить к решению проблемы рационализации структуры капитала предприятия, должен сделать выбор – какой из возможных критериев будет являться основополагающим. Для устранения данной проблемы, автором предложена комплексная методика выбора экономически рациональной структуры капитала предприятия, которая позволяет сопоставить расчеты рациональной структуры капитала предприятия, проводимые по двум основным критериям: минимизация стоимости капитала (затрат на капитал) и максимизация рентабельности собственного капитала [4].

Для начала необходимо произвести предварительную оценку возможных вариантов структуры капитала рассматриваемого предприятия и условий привлечения и обслуживания каждого из возможных вариантов структуры. Далее для каждого из вариантов осуществляется расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC) и рентабельности собственного капитала (ROE). Затем строится общий график, одновременно отражающий значения WACC и ROE для каждого рассматриваемого варианта структуры капитала предприятия.

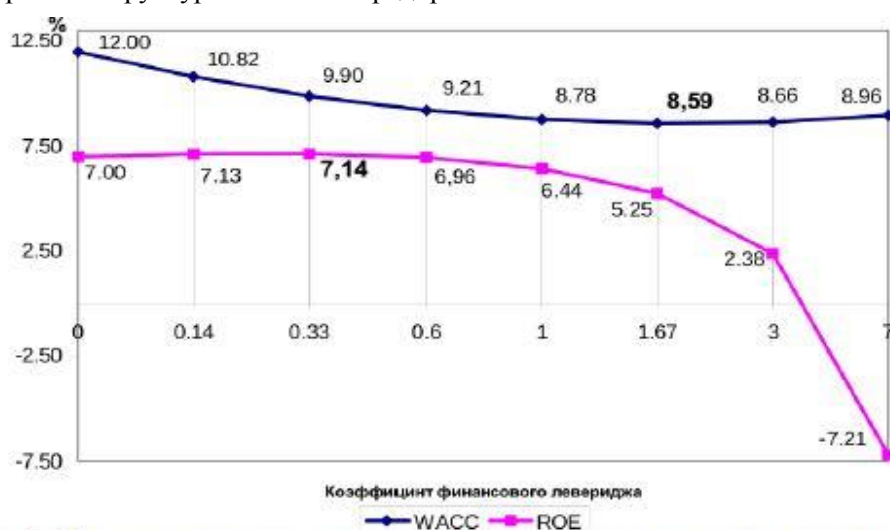


Рис. 4. Динамика изменения средневзвешенной стоимости капитала предприятия и рентабельности собственного капитала в зависимости от структуры капитала предприятия

Данный график иллюстрирует динамику изменения средневзвешенной стоимости капитала и рентабельности собственного капитала в зависимости от его структуры, выраженной коэффициентом финансового левериджа. При значении коэффициента финансового левериджа равном нулю – фирма финансирует свою деятельность лишь за счет собственных средств, значение WACC является высоким, а значение ROE, напротив низким, что, безусловно, плохо для организации.

С появлением в структуре капитала заемных средств ситуация меняется в лучшую сторону: по мере увеличения доли заемного капитала WACC начинает снижаться, а ROE увеличивается. Так происходит до тех пор, пока коэффициент финансового левериджа не достигает значения равного 0,33 – структура капитала: 75% – собственный капитал и 25% – заемный. Таким образом, если значение коэффициента левериджа меньше 0,33, то увеличение доли заемного капитала до 25% будет давать однозначно позитивный результат, выражающийся в увеличении рыночной стоимости компании, а, следовательно, и в увеличении благосостояния акционеров.

Дальнейшее наращивание доли заемных средств в структуре капитала организации уже не приведет к «однозначной» экономической рационализации – наряду с позитивным снижением стоимости капитала фирмы происходит негативное снижение рентабельности собственного капитала. Здесь необходимо учитывать какой из двух принципов будет являться для организации приоритетным – минимизация WACC или максимизация ROE.

В случае, если руководство предприятия не имеет четко выраженного приоритета в сторону одного из принципов необходимо продолжить анализ графика. Поиск экономически рациональной структуры капитала следует продолжить на промежутке, характеризующемся значениями коэффициента финансового левериджа от 0,33 до 1,67 включительно. В данном случае мы имеем три отрезка: 0,33-0,6, 0,6-1 и 1-1,67. Здесь следует обратить внимание на угол наклона кривых, отображающих значения WACC и ROE. На отрезке 0,33-0,6 кривые имеют различный угол наклона: прямая, отражающая значения коэффициента ROE имеет очень небольшой угол наклона, а прямая WACC напротив сильно наклонена. Это означает, что на данном отрезке при увеличении доли заемного капитала небольшие потери в рентабельности собственного капитала (ROE уменьшается лишь на 0,18% с 7,14 до 6,96%) компенсируются значительным снижением стоимости капитала предприятия (WACC падает с 9,90 до 9,21%). Таким образом, несмотря на тенденцию к снижению рентабельности собственного капитала, дополнительное привлечение заемных средств будет выгодным для предприятия. Отрезок 0,6-1 характеризуется почти параллельным ходом линий графика, это говорит о том, что уменьшению WACC соответствует практически такое же снижение ROE.

На отрезке 1-1,67 наблюдается большая разница в углах наклона прямых: при небольшом снижении WACC происходит значительное падение ROE, с точки зрения принципа минимизации значения WACC будет выгодным продолжать наращивать долю заемных средств, однако когда мы параллельно подключаем второй принцип – максимизация ROE мы видим, что увеличение доли заемного капитала будет нерациональным. Можно говорить, что структура капитала, которая будет находиться на промежутке значений коэффициента финансового левериджа 0,6-1, т.е. соотношение заемного капитала от 37,5 до 50% и собственного капитала от 62,5 до 50% будет экономически рациональным.

Структура капитала – это важный стратегический параметр компании. С одной стороны, чрезмерно низкая доля заемного капитала фактически означает недоиспользование потенциально более дешевого, чем собственный капитал, источника финансирования. Такая структура означает, что у компании складываются более высокие затраты на капитал, и создает для нее завышенные требования к доходности будущих инвестиций. С другой стороны, структура капитала, перегруженная заемными средствами, также предъявляет слишком высокие требования к доходности капитала, поскольку повышается вероятность неплатежа, и растут риски для инвестора. Стратегическая важность решений по структуре капитала связана с тем, что высокие затраты на капитал, возникающие как при недоиспользовании, так и при чрезмерном вливании кредитных ресурсов, создают препятствия для развития компании. Необходимо отметить, что существует зависимость между выбранной предприятием стратегией и структурой его капитала [5].

Различные стратегии предполагают разные подходы к вопросу формирования структуры капитала предприятия, поскольку обуславливают различную инвестиционную активность предприятия. Таким образом, проблему формирования экономически рациональной структуры капитала предприятия необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с процессом стратегического планирования.

Литература

1. Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 380-389.
2. Губанов О.В. Формирование оптимальной структуры капитала предприятия – одна из важнейших задач современного финансового менеджмента // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. – 2013. – Вып. 3(16). – С. 331-337.
3. Игнатов А.В. Анализ финансового состояния предприятия // Финансовый менеджмент. – 2014. – №4. – С. 3-20.
4. Финансовый менеджмент / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: Юнити, 2014. – С. 542-551.
5. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: Учеб. пособие / Р.И. Акмаева. АГТУ. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 208 с.
6. Гапоненко А.А., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. – 3-е изд., стер. [Текст] / А.А. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2013. – 464 с.
7. Журнал «National Business» . – А., 2015. – №6. – С. 34 - 35.

Резюме

В данной статье были рассмотрены методы формирования оптимальной структуры капитала. Автором показано, что проблему формирования экономически рациональной структуры капитала предприятия необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с процессом стратегического планирования.

Түйін

Осы мақалада капиталдың оңтайлы құрылымын қалыптастыру әдістері қарастырылды. Автордың пікірінше, кәсіпорынның экономикалық тұрғыдан ұтымды капиталды құрылымын қалыптастыру мәселесі стратегиялық жоспарлау үдерісімен тығыз байланыста қарастырылуы тиіс.

Summary

In this article, methods of forming the optimal structure of capital were considered. The author shows that the problem of forming an economically rational capital structure of an enterprise should be considered in close relationship with the process of strategic planning.



УДК: 336.6

Айбосынова А.Ж., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Лукпанова Ж.О., к.э.н.

КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Основной целью хозяйственной деятельности любого предприятия не зависимо от ее масштабов является достижения оптимальных финансовых показателей, следовательно-извлечение прибыли. Добиться поставленной цели помогают различные способы ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятия, одним из которых является бюджетирование.

Для контроля и анализа эффективности принимаемых управленческих решений, а также минимизации финансовых потерь в нынешних условиях глобального финансового кризиса финансовый план организации является главным инструментом, который координирует работу предприятия в целом.

Несмотря на положительный опыт внедрения бюджетирования на предприятий во всем мире, процесс его использования в нашей стране идет достаточно медленно. На эту тенденцию оказывают влияние различные проблемы, которые рассмотрены в данной статье. Таким образом, целью статьи является изучение проблем внедрения бюджетирования на предприятии и разработка рекомендаций по их устранению

Первостепенной задачей при разработке системы бюджетирования является выявление потребности и цели ее внедрении, в соответствии со спецификой деятельности предприятия. Наиболее проблемными вопросами внедрения системы бюджетирования являются организационные, к которым относятся:

- 1) определение целей внедрения бюджетирования для руководства организации;
- 2) отсутствие разграничения ответственности за принимаемые управленческие решения;
- 3) несогласованность действий структурных подразделений организации;
- 4) неэффективное распределение человеческими ресурсами.

Также руководство компании должно разработать перечень требований к системе бюджетирования.

Самым трудным в бюджетировании является этап внедрения, который состоит из следующих шагов:

1. Анализ внутренней и внешней среды.

На первом этапе, для того чтобы определить исходные составляющие, необходимые для раз-

работки системы, проводится детальный анализ предприятия и внешней среды, в которой оно работает.

2. Разработка системы бюджетирования.

В зависимости от стратегических целей организации существует два варианта построения бюджетирования «сверху вниз» и «снизу вверх». Построение основного бюджета «сверху вниз» обуславливается установкой высшего руководства организации определенного стратегического показателя, который и закладывается в систему бюджетов [1].

Во втором случае ответственные за составление отдельных бюджетов исполнители планируют данные самостоятельно на основании анализа статистики, рынка и своих ожиданий. Структура и порядок составления бюджетов компании зависит от характера центров ответственности.

3. Системы контроля исполнения бюджета.

В процессе разработки и внедрения системы краткосрочного планирования необходимо уделить внимание организации процесса контроля исполнения бюджета, поскольку бюджетирование без обратной связи – зря потраченное время. На данном этапе определяется подход к анализу исполнения бюджета предприятия, степень глубины анализа, регламент и ответственные сотрудники. Кроме того, необходимо разработать систему мотивации сотрудников за выполнение бюджета и достижение поставленных целей [2].

4. Автоматизация системы бюджетирования.

На этом этапе необходимо выбрать или разработать программный комплекс системы бюджетирования. Непрежде чем выбрать какую-либо программу, необходимо разобраться с организацией внутрифирменного финансового планирования, т.е. проработать бюджетирование как управленческую технологию. Перечислю наиболее известные программы по реализации бюджетирования: Oracle Financial Analyzer (OFA); Hyperion Pillar; Adaytume.PlanningAnalyst; EPS Prophix Budgets; Comshare MPS.BJet; BPlan; PlanDesigner; PROPHIX; Корпоративные финансы (Платформа 1С: Предприятие 8.0); 1С-Рейтинг: Управление финансами и бюджетирование для Казахстана».

Рассмотрев проблемы внедрения бюджетирования можно определить пути их решения (табл.).

Таблица. Проблемы внедрения бюджетирования и пути их решения

№	Проблемы	Пути решения
1.	Длительность составления финансовых планов	Создание временных рамок
2.	Отсутствие единой системы показателей для представления отчетности	Внедрение принципа единства
3.	Не оперативное согласования бюджетов. Отсутствие электронного документооборота	Автоматизация процесса согласования бюджетов
4.	Скудность материально-технического оснащения, отсутствие компьютеров, сетей, программ	Расширение имеющихся компьютерных сетей компании
5.	Незнание нормативных актов предприятия в т.ч. стратегичес. планов приводит к тому, что бюджеты рознятся с осн. целями предприятия	Повышение уровня квалификации менеджеров с ознакомления стратегическим планом
6.	Часто плановые и фактические данные значительно отличаются друг от друга, что вызвано «оторванностью»	Соблюдать принцип индикативного и директивного планирования

Как видно из таблицы проблемы вытекают из отсутствия постоянного взаимодействия между управляющими и исполняющими звеньями предприятия, что в свою очередь отражается на данных бюджетов. Это приводит к тому, что бюджетирование в итоге становится неэффективным, увеличивает риски финансовых потерь на предприятии и негативно влияет на ее деятельность в целом.

Для эффективной постановки бюджетирования в организации необходимо выполнить некоторые этапы подготовки. О.Н. Лихачева выделяет следующие этапы формирования бюджетирования на предприятии [3].

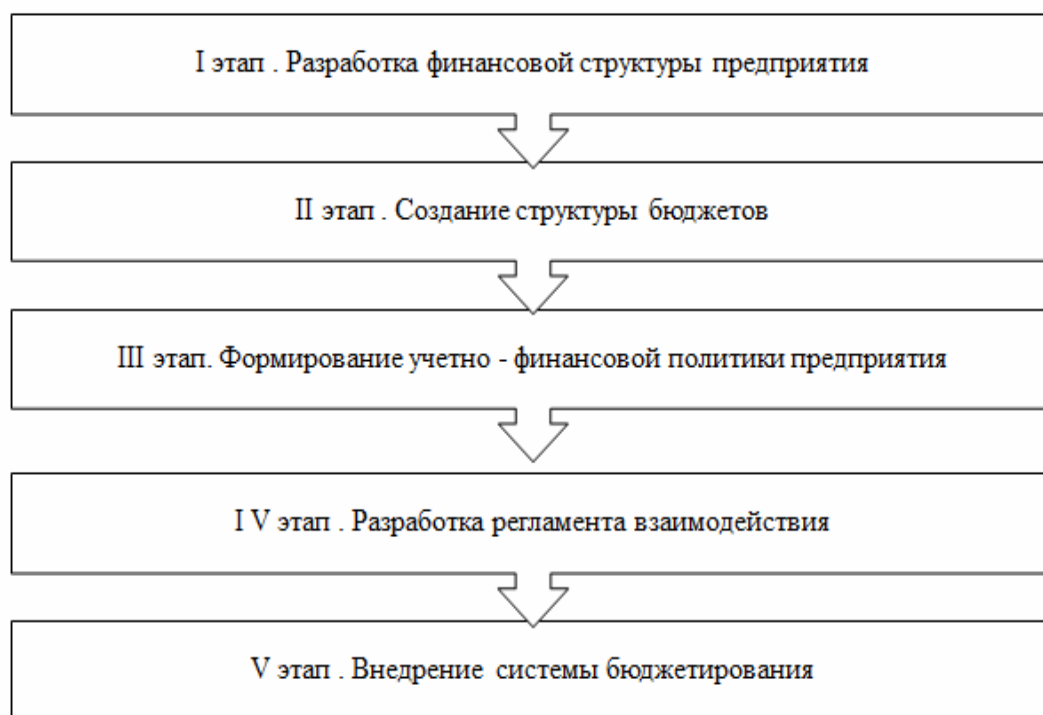


Рис. Этапы подготовки и внедрения бюджетирования*

**Рисунок составлен на основании источника [3]*

Цель первого этапа – разработать модель структуры, которая позволяет установить ответственность за выполнение бюджетов и контролировать источники возникновения доходов и расходов.

На втором этапе определяется общая схема формирования сводного бюджета предприятия.

В результате проведения третьего этапа формируются правила ведения и консолидации бухгалтерского, производственного и оперативного учета в соответствии с ограничениями, которые приняты при составлении и контроле (мониторинга) исполнения бюджетов.

Четвертый этап направлен на определение процедуры планирования, мониторинга, а также проведения анализа и выяснения причин невыполнения бюджетов и текущей корректировки бюджета.

Пятый этап включает работу по составлению операционного и финансового бюджетов на плановый период, проведения сценарного анализа, корректировку системы бюджетирования по результатам анализа.

В случае грамотного исполнения всех этапов можно добиться минимизации проблем связанных с внедрением системы бюджетирования на предприятии.

В нынешних экономических условиях компетентное управление финансовыми потоками и эффективное планирование ресурсов является залогом успешного бизнеса. Поэтому все чаще топ-менеджеры делают выбор в пользу внедрения бюджетирования на собственном предприятии, для того чтобы выйти на новые экономические уровни.

Литература

1. Грязнова И.Ю. Виды бюджетов и подходы к их классификации. Вектор науки ТГУ: Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 1(8).
2. Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2012. – № 3. [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/03/458>
3. Лихачова О.Н. Финансовое планирование на предприятии / О.Н. Лихачова. – М.: Проспект, 2003. – 264 с.

Резюме

Эффективная система бюджетирования позволит снизить инновационные риски, обеспечить рацио-

нальное управление ресурсами предприятия, усилить контроль и финансовую дисциплину. Выделены необходимые условия, при которых возможно построение полноценной системы бюджетирования: четкая учетная политика; документальные методики планирования и учета фактических статей бюджета; наличие инновационного бюджета и др.

Түйін

Тиімді бюджеттеу жүйесін енгізу, инновация тәуекелдерін төмендетуге кәсіпорын ресурстарын орнықты басқаруды қамтамасыз, бақылау және қаржылық тәртіптің ығайту, болады. Ол бюджеттеу толық жүйесін құру болады, оған сәйкес қажетті жағдайлар бөледі: нақты есеп саясаты; жоспарлау және назарға нақты бюджет элементтерді қабылдау деректі әдістері; инновациялық бюджет және басқалар болуы.

Summary

Implementation of an effective budgeting system will reduce the risks of innovation, ensure sustainable management of the enterprise resources, to strengthen the control and financial discipline. Allocate the necessary conditions under which it is possible to build a complete system of budgeting: a clear accounting policy; documentary techniques of planning and taking into account the actual budget items; availability of innovative budget and others.



УДК 336.142.3:65.012

*Айтқужин А.М., магистрант специальности «Финансы»
Научный руководитель: Рубенкова Н.Б., к.э.н., и.о. доцента
КазУЭФМТ*

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследование роли и значения прибыли в развитии предприятия показывает, что прибыль – один из главных аспектов деятельности предприятия. Это определяет необходимость эффективного и непрерывного управления ей. Управление прибылью представляет собой процесс поиска и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.

Необходимо отметить, что принципы управления прибылью зависят от многих факторов, главными из которых являются особенности отраслевой принадлежности, специализация предприятия, его организационная форма и форма собственности, цели стратегического развития и этапы реализации стратегии и т.д. Это предопределяет наряду с использованием общепринятыми принципами управления прибылью необходимость разработки особых принципов для каждого конкретного предприятия индивидуально, основываясь на системном подходе и комплексном анализе его деятельности. Исследование принципов управления позволяет применять обдуманные, аргументированные действия и решения при разработке инструментов управления прибылью [1].

Анализ теории и практики экономического управления различными экономическими объектами позволил установить необходимость применения к управлению прибылью следующих научных подходов: системного, комплексного, интеграционного, маркетингового, функционального, динамического, воспроизводственного, процессного, нормативного, количественного (математического), административного, поведенческого, ситуационного. Каждый из перечисленных подходов отражает или характеризует один из аспектов управления прибылью предприятия или их совокупность [2].

Обобщенно основные подходы управления прибылью предприятия приведены в таблице [3].

Главной целью управления прибылью является определение путей наиболее эффективного его формирования и оптимального распределения, направленные на обеспечение развития деятельности предприятия и роста его рыночной стоимости.

Целью управления прибылью является обеспечение увеличения благосостояния владельцев

предприятий на данный момент и в перспективе. Эта цель должна обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия. Исходя из главной цели, система управления прибылью дает возможность решать следующие задачи:

- обеспечение максимизации размера прибыли, формируемой согласно ресурсного потенциала предприятия;
- обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем прибыли и допустимым уровнем риска;
- обеспечение высокого качества прибыли, которая формируется;
- обеспечение выплат необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия;
- обеспечение формирования соответствующего объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия на будущий период [4].

Таблица. Основные подходы управления прибылью предприятия*

Подход	Сущность подхода к управлению прибылью предприятия
1	2
Системный подход	Прибыль предприятия рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов, имеющая выход (цель), вход, связь с внешней средой, обратную связь
Комплексный подход	Должны учитываться экономические, организационные, социальные, психологические, а при необходимости и другие аспекты управления прибылью предприятия и их взаимосвязи
Интеграционный подход	Нацелен на исследование и усиление взаимосвязей: а) между элементами прибыли; б) между стадиями формирования и распределения прибыли; в) между уровнями управления прибылью по вертикали; г) между субъектами управления прибылью предприятия по горизонтали
Маркетинговый подход	Предусматривает ориентацию инструментов управления прибылью предприятия на потребителя. Приоритеты выбора критериев управления: повышение качества объекта в соответствии с нуждами потребителей; экономия ресурсов в результ. повышения качества торговых услуг
Функциональный подход	Процесс управления прибылью рассматривается как совокупность функций, же необходимые. После установления функций создаются несколько альтернативных объектов для выполнения этих функций и выбирается тот из них, который требует минимум совокупных затрат за один цикл формирования и распределения прибыли
Альтернативный подход	Совершенствуется существующий объект (прибыль), что позволяет коренным образом улучшить структуру объекта, направления формирования и распределения
Динамический подход	Прибыль рассматривается в диалектическом развитии, изучаются причинно-следствен. связи его формирования, проводится ретроспективный анализ за 5-10 и более прошлых лет и перспектив. анализ (прогноз)
Воспроизводственный подход	Ориентирован на постоянное возобновление собственного капитала предприятия, причем преимущественно расширенное воспроизводство этого ресурса путем реинвестирования прибыли
Процессный подход	Рассматривает функции управления прибылью как взаимосвязанные. Процесс управления прибылью является общей суммой всех функций, серией непрерывных взаимосвязанных действий, направленных на управление прибылью предприятия
Количественный подход	Заключается в переходе от качественных оценок прибыли к количественным при помощи математических, статистических методов, экспертных оценок, системы баллов и др.
Административный подход	Заключается в регламентации функций, прав, обязанностей, нормативов качества, затрат, нормативных актах (приказы, распоряжения, указания, стандарты, инструкции, положения и т.п.) в процессе управления прибылью

1	2
Ситуационный подход	Концентрируется на том, что пригодность различных методов управления прибылью предприятия определяется разной ситуацией, что складывается под действием внутренних и внешних факторов его функционирования

**Примечание: составлено автором по данным источника [3]*

Для обеспечения четкого действия механизма управления прибылью предприятия необходимо проанализировать факторы влияния на прибыль предприятия. Прибыль формируется под воздействием большого количества взаимосвязанных факторов, влияющих на результаты деятельности предприятия по-разному: одни – положительно, другие – отрицательно. Среди внешних факторов можно выделить следующие: экономические условия хозяйствования, емкость рынка, платежеспособный спрос потребителей, государственное регулирование деятельности предприятий и другое. Особое значение имеет уровень, динамика и колебание платежеспособного спроса, потому что он предопределяет стабильность получения прибыли.

Основными задачами управления формированием прибыли предприятия являются: обеспечение максимизации размера прибыли, который формируется и который соответствует ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре; обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем прибыли, которая формируется, в и допустимым уровнем риска; обеспечение высокого качества прибыли, которая формируется; обеспечение постоянного роста рыночной стоимости предприятия; поддержка конкурентоспособности в долгосрочном периоде; обеспечение ликвидности предприятия и его платежеспособности; поддержка инвестиционной привлекательности [5].

Процесс управления прибылью предприятия должен осуществляться в определенной последовательности и обеспечивать реализацию главной цели и основных задач этого управления. С этой целью можно предложить структурно-логическую схему осуществления процесса управления прибылью предприятия (рис.) [5].

Политика управления формированием прибыли предприятия должна быть направлена на максимизацию размера положительного финансового результата через выполнение комплекса задач по обеспечению роста объемов его деятельности, эффективного управления затратами, повышения эффективности использования материально-технической базы, оптимизации состава и структуры оборотных средств, повышения производительности труда и системы управления субъектом хозяйствования.

Относительно политики управления распределением прибыли предприятия, то она должна отражать основные требования общей стратегии развития предприятия, обеспечивать повышение его рыночной цены, формировать необходимые объемы инвестиционных ресурсов, обеспечивать материальные интересы владельцев и работников [6].

Система управления прибылью должна быть органично интегрирована с общей системой управления предприятием, поскольку принятие управленческих решений в любой сфере деятельности предприятия прямо или косвенно влияет на уровень прибыли, который в свою очередь является основным источником финансирования развития предприятия и роста доходов его собственников и работников.

Действия, применяемые в рамках механизма, носят характер управленческих решений и подготовки информации для принятия управленческих решений в области управления прибылью. В рамках механизма управления прибылью осуществляются следующие действия:

- анализ и мониторинг внешней среды;
- разработка стратегии предприятия;
- подготовка аналитической информации, на которой основывается принятие решения по управлению прибылью;
- принятия решения;
- анализ и корректировка решения в случае необходимости.

Следовательно, конечной целью деятельности любого предприятия является получение прибыли. Поэтому очень важно во время стратегического планирования прибыли учесть все факторы

и аспекты дальнейшего развития для полного и обоснованного определения величины прибыли и обеспечение определенного уровня прибыли. Одновременно при планировании прибыли есть ряд особенностей, специфических аспектов, которые необходимо учесть для финансового обеспечения постоянного развития предприятия. В условиях нестабильной экономики важным для любого предприятия является формирование самых существенных принципов и эффективной системы стратегического планирования и управления прибылью.



Рис. Структурно-логическая схема осуществления процесса управления прибылью предприятия

На основании проведенных исследований можно сделать вывод, что прибыль предприятия в полной мере поддается управленческим действиям, основанным на определенных принципах и научных подходах. Это еще раз подчеркивает, что для управления прибылью предприятия как экономическим объектом, который имеет большое значение для предприятия и призван выполнять стимулирующую функцию в его деятельности, необходимо применить действенные инструменты управления.

Значительная роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и работников определяют необходимость эффективного и непрерывного управления им. Управление прибылью представляет собой процесс разработки и принятия эффективных управленческих решений по всем основным аспектам его формирования и распределения и использования на предприятии с целью максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периодах.

Литература

1. Акатова А.С. Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятий / А.С. Акатова, Ю.А. Козлова // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 453-456.
2. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов. – М.: Дашков и К, 2016. – 292 с.
3. Саблина Н.В., Корчагина В.Ю. Управление распределением чистой прибыли предприятия // Бизнес-информ. – 2015. – №12. – С. 86-88.
4. Ермолаева В.В. Оценка финансового левериджа, как фактор управления прибылью организации. Хабаровская государственная академия экономики и права, 2014. – 365 с.
5. Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия: Учебник / Т.А. Ивашенцева. – М.: КНОРУС, 2016. – 284 с.

Резюме

В статье проведено исследование основных методов управления прибылью предприятия. Автором статьи предпринята попытка отразить в табличной форме характеристику основных методологических подходов управления прибылью предприятия. Составлена структурно-логическая схема осуществления процесса управления прибылью предприятия.

Түйін

Мақалада зерттеу жүргізілді негізгі әдістерін басқару, пайданы кәсіпорын. Мақала авторының талпыныс қандай кесте түрінде сипаттама негізгі әдіснамалық тәсілдер, басқару, пайданы кәсіпорын. Құрылған құрылымдық-логикалық сызбасы жүзеге асыру процесін басқару, пайданы кәсіпорын.

Summary

In the article the basic methods of management of enterprise profit. The author of the article attempts to reflect in tabular form the characteristics of the main methodological approaches of profit administration in a company. Composed of structurally-logic scheme of the process of profit management of the enterprise.



ӘОЖ 336:658.15

*Аманкелді Г.Н., «Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Аймурзина Б.Т., э.ғ.д., доцент
ҚазЭҚХСУ*

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН БАҒАЛАУ ҚҰРАЛДАРЫ

Нарықтық жағдайда компанияның тұрақтылығы оның қаражаттарын еркін басқарып, оларды тиімді пайдалану арқасында, өнімді өндірудің және өткізудің үздіксіздігін қамтамасыз ететін, қаржылық ресурстардың жағдайын көрсетеді.

Нарықтық жағдайда қаржылық талдаудың рөлі күшейіп қана қоймай, сапалы өзгеруде. Бұл қаржылық талдаудың нарықтағы компаниялардың қаржылық жағдайын бағалаудың басты әдісіне айналғанына байланысты. Компаниялардың басшылары қаржылық, басқарушылық шешімдер қабылдау үшін қаржылық талдаудың нәтижелерін қажет етеді.

Компанияның қаржылық жағдайын бағалау үшін, ең алдымен оның қаржылық жағдайына талдау жүргізу қажет. Қаржылық жағдай, кәсіпорынның қаржы ресурстарын пайдалануын, орналастыруын және барын көрсететін қаржылық көрсеткіштердің жиынтығы болып келеді.

Қаржылық талдаудың мақсаты, компанияның қаржылық жағдайын бағалау және де оның жағдайын жақсартуға бағытталған жұмыстарды жүргізу болып табылады. Сонымен қоса бұл жұмыстардың нақты қай бағытта жүргізілуі керек екендігі көрсетіледі.

Осымен қоса қаржылық жағдай – бұл компанияның сыртқы ортадағы қызметіне маңызды мінездеме. Ол компанияның бәсеке қабілеттілігін, іскерлік белсенділігін болашағын анықтайды. Сондықтанда ұсынылатын көрсеткіштер жүйесінің мақсаты, компанияның қаржылық жағдайын

көрсету болып табылады. Нарықтық қатынастар дамыған сайын оның қаржылық жағдайы туралы мәлімет алғысы келетін тұлғалар көбейе түседі.

Тақырыптың өзектілігі. Компанияның табысты басқару үшін ең маңызды шарттардың бірі оның қаржылық-шаруашылық қызметін бағалау болып табылады. Компанияның қаржылық жағдайын бағалағаннан кейін, бизнес көшбасшылары мен компания басшылығы, әр түрлі жағдайларды үйлестіру және оңтайландыруға байланысты барлық қажетті шешімдерді қабылдай алады, себебі, нарықтық экономика жағдайында қаржы-шаруашылық қызметінің тиімділігін бағалау, бизнес субъектілерінің іскерлік өмірінде маңызды рөл атқарады.

Қаржылық талдау қаржылық менеджменттің және аудиттің маңызды құралы болып табылады. Нарықтық экономиканың барлық қатысушылары қаржылық талдаудың әдістерін пайдалана отырып тактикалық және стратегиялық шешімдер қабылдайды. Қаржылық талдау компанияның қаржылық-шаруашылық қызметінің нәтижелерін көрсететін қаржылық көрсеткіштердің талдауы.

Қаржылық талдау – компанияның қаржылық-шаруашылық әрекетін зерттеу әдістері жөнінде білімдер жүйесі. Қаржылық талдаудың тақырыбы – компанияның қаржылық-шаруашылық әрекеті, ал қаржылық талдау әдісі деп тақырыпты зерттеуге көмектесетін тәсілдер мен әдістер жиынтығын санауға болады. Қаржылық талдау ішкі және сыртқы болып бөлінеді.

Сыртқы қаржылық талдауды жүргізудің негізгі мақсаты компанияның қаржылық жағдайын, өтімділігін және төлемқабілеттілігін бағалау. Сыртқы қаржылық талдауды салық органдары, банкітер, статистикалық ұйымдар, аудиторлық фирмалар, инвесторлар және тағы басқалар жүргізеді.

Ішкі қаржылық талдау меншікті және тартылған капиталдың тиімділігін, пайданың және табыстылық көрсеткіштерін зерттейді, резервтерді өсіруді анықтайды, кәсіпорынның қаржылық жағдайын тұрақтандырады. Жалпылай келе ішкі қаржылық талдау компанияның қаржылық жағдайын жақсартатын оңтайлы басқарушылық шешімдерді әзірлеу және енгізуге бағытталған. Кесте 1 ішкі және сыртқы талдау салыстырылып көрсетілген [1, 11 б.].

Кесте. Ішкі және сыртқы қаржылық талдаудың сипаттамасы*

Көрсеткіштер	Ішкі талдау	Сыртқы талдау
Мақсаты	Қаржылық жағдайды бағалау	Қаржылық жағдайды жақсарту
Бастапқы деректер	Қаржылық есептілік	Қойылған мақсатты шешуге қажетті кез келген ақпарат
Әдіс-тәсілдер	Стандартты	Қойылған мақсатты шешуге сәйкес келетін кез келген ақпарат
Акцент	Басқа ұйымдармен салыстыру	Себеп-салдарлық байланысты анықтау
Зерттеу объектісі	Ұйым толығымен	Ұйым, оның құрылымдық бөлімшелері, қызметінің бағыты, өнім түрлері

*Ескерту – зерттелген материал негізінде [1] автормен дайындалды

Компанияның қаржы тұрақтылығын бағалау, объективті, ғылыми негізделген және үйлесімді басқару, қаржылық шешім қабылдау үшін оның қаржылық жағдайын талдау қажет. Тек терең және ұқыпты талдау негізінде ғана оның қызметін объективті бағалап, компанияның қаржылық тұрақтылығын нығайту немесе жақсарту және оның іскерлік белсенділігін арттыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдау үшін, басшылыққа нақты ұсыныстар беруге болады.

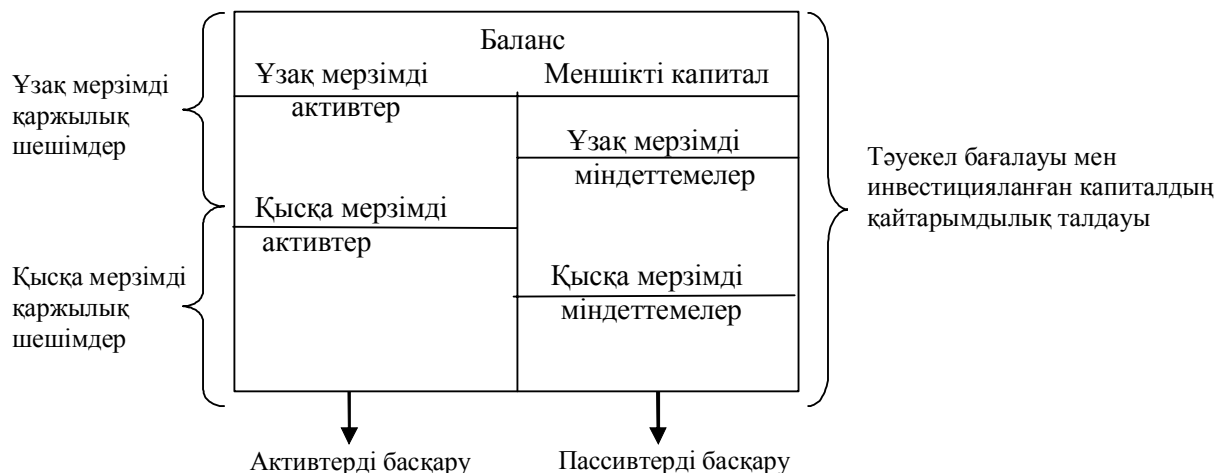
Қаржылық талдаудың басты мақсаты – компанияның қаржы-шаруашылық әрекетін терең, мұқият және комплексік зерттеу, және бұның негізінде оның тиімділігі қандай, компанияның қаржы тұрақтылығын жақсарту және бекіту, оның іскерлік белсенділігін көтеру жолдары қандай деген сұрақтарға жауап алу.

Компанияның қаржылық талдауының негізгі міндеттері:

- компания қаржылық жағдайының жалпы бағасы және есепті жылда оның өзгеруі;
- активтердің құрамы және құрылымын, олардың жағдайын және жылжуын бағалау;
- өзіндік капиталдардың және міндеттердің құрамы және құрылымын, олардың жағдайын және жылжуын бағалау;

- компанияның қаржылық тұрақтылығын талдау және олардың деңгейінің өзгеруін бағалау;
- компанияның төлеу қабілетін және баланс өтімділігін талдау;
- компания табыстылығының абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерін талдау;
- компанияның қаржылық-шаруашылық әрекетінің іскерлік белсенділігін және тиімділігін талдау;
- компанияның нарықтық тұрақтылығын қысқа мерзімді болжау және оның қаржылық стратегиясын өңдеу [2, 3 б.].

Қаржылық талдау қаржы менеджментін құрайтын бөлігі болып табылады. Қаржылық талдау әдіс-тәсілдерін білмей капиталды басқару шешімдерін, қаржылық тәуекелдерді төмендету шешімдерін қабылдау мүмкін емес. Кәсіпорындар қызметіне байланысты шешім қабылдағанда қаржылық талдаудың нәтижелерін қолданады (сурет).



Сурет. Қаржылық талдаудың қисыны және оның басқарушылық шешімдерді жүзеге асыру және қабылдаумен байланысы*

**Ескерту – зерттеу негізінде [2] автормен дайындалды*

Қаржылық талдау кезеңдермен жүргізіледі. Бірінші кезең талдаудың мақсатын және міндетін анықтау. Екінші кезең қаржылық талдау жүргізу үшін қажетті ақпаратты дайындауды ұйымдастыру. Үшінші кезеңде қаржылық талдау жүргізілетін әдіс-тәсілдер, құралдар және модельдер талданады. Төртінші кезең алынған нәтижелерді талдап қорыту.

Қаржылық талдаудың мақсаты кәсіпорынның қаржылық жағдайын көрсететін негізгі көрсеткіштерге қол жеткізу [3, 429 б.].

Компанияның қаржысын жемісті басқарудың ең негізгі шарты – оның қаржылық жағдайын талдау. Нарықтық қатынастар кезіндегі қаржылық жағдайды талдаудың маңызы өте зор. Бұл компаниялардың тәуелсіздікке ие болуымен, меншік иелері, коммерциялық серіктестіктер және басқа да контрагенттер алдында өзінің өндірістік – кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты. Компанияның қаржылық жағдайы осы компанияның белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің қарыз міндеттемелерін уақытылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

Компанияның қаржылық тұрақтылық ұғымын, кейбір авторлар «өз қаражаттарын шебер пайдалану қабілеттілігі, жұмыс процесінде үздіксіздігін қамтамасыз ететін қаржының жеткілікті болуы» деп түсіндіреді. Қаржылық тұрақтылық – меншікті және қарыз қаражаттарының байланысы деп жазады.

Енді бір ғалымдар «өз қаражаттары есебінен активтерге жіберілген қаражаттарды жабатын, сондай ақ өтелмеген дебиторлық және кредиторлық қарыздарға жол бермейтін және де өз міндеттемелерін уақтысында қайтаратын шаруашылық субъектілері қаржылық тұрақты болып табылады» деп жазады.

Компанияның қаржылық жағдайын талдау жөніндегі сұрақтарды қарастырмас бұрын, «қаржылық жағдай» дегеніміз немесе «қаржылық жай-күй» дегеніміз не, соны анықтап алған жөн. Соңғы

жылдары шығарылған арнайы әдебиеттерде бұл ұғым әр түрлі түсіндіріледі. Профессор А.Д. Шермет «Компанияның қаржы (активтер) жағдайын тарату, пайдалану және оны қалыптастыру көздерімен (меншіктік капитал және міндеттемелер, яғни пассивтер) сипатталады» деп жазған [4].

Компанияның қаржы жағдайы осы компанияның белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің қарыз міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

А.И. Ковалев және В.П. Привалов қаржылық жағдай ұғымын былайша түсіндіреді: «Қаржылық жағдай – бұл қаржы ресурстарының қолда барын, үлестіріліп таратылуы және пайдалануын сипаттайтын көрсеткіштер жиынтығы» [5].

Компанияның қаржылық тұрақтылығына қарыздық капиталдар нарығындағы қосымша жұмылдырушы қаражаттар үлкен әсерін тигізеді. Компания ақша қаражаттарын қаншалықты көп тартатын болса, оның қаржылық мүмкіндіктері де соншалықты жоғары болады, алайда, сонымен бірге қаржылық тәуекелділік те өседі, яғни кәсіпорын өз кредиторларымен уақытында есептесе аладыма белгісіз, және де бұл жерде кәсіпорынның төлеу қабілеттілігінің қаржылық кепілінің бір түрі ретінде резервтерге үлкен рөл берілген.

Қорытындылай келе, компанияның қаржылық қызметінің қалыпты болуы әсіресе өз кезеңіндегі қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қажетті жағдайларды туғызады, оның төлеу қабілеттілігінің кепілі болып табылатын өнім өндірудің үздіксіздігін және кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер

1. Джаншанло Р.Е. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – Алматы: Қазақ университеті, 2015. – 306 с.
2. Апышева А.А. Қаржылық талдау: Оқу құралы. – Өскемен: Берел, 2014. – 42 б.
3. Романовский М.В., Вострокнутово А.И. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2014. – 592 с.
4. Шермет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.
5. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М., 2008. – 250 с.

Түйін

Мақалада компанияның қаржылық тұрақтылығын бағалау жолдары мен қатар компанияның қаржылық жағдайын бағалау және де оның жағдайын жақсартуға бағытталған жұмыстарды жүргізу қарастырылады.

Резюме

В статье рассматриваются инструменты оценки финансовой устойчивости компании а также рассматривается финансовое улучшение компании.

Summary

The article examines the tools for assessing the company's financial stability and also considers the financial improvement of the company.



ӘОЖ 336.63

Аманкелді Д.Т., «Қаржы» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Мұқан Ғ.Б., э.ғ.к., доцент

ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН БАҒАЛАУ МАҚСАТЫ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚАУҚАРСЫЗДЫҒЫНЫҢ АЛДЫН-АЛУ ЖОЛДАРЫ

Кәсіпорын жұмысының қаржылық жағдайын бағалау адам қызметінің барлық аясына, соның ішінде қаржы қызметіне де тән нәрсе. Ол белгілі бір нәтижеге жету үшін субъектінің объектіге

нысаналы ықпал етуінің тәсілдері мен әдістерінің жиынтығы.

Нарықтық қатынастары жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке не болуымен, сондай-ақ олардың меншік иелері, жұмысшылар, коммерциялық серіктестер және де басқа контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты [1].

Нарықтық экономика жағдайында жұмыс істеуші кәсіпорындардың қаржылық жағдайын талдаудың басты мақсаты (міндеті) келесілер болып табылады:

- қаржылық жағдайға баға беру және оның есеі беру мерзіміндегі өзгерісі;
- активтер мен олардың қалыптасу көздері арасындағы сәйкестікті, оларды таратудағы рационалды және пайдаланудағы тиімділікті зерттеу;
- айналым капиталының көлемін, оның өсуі (кемуі) және ағымдағы міндеттемелермен арақатынасын анықтау;
- қаржы-есептік және несие ережесін сақтау;
- кәсіпорын активтері және оның міндеттемелерінің құрылымын зерттеу;
- ағымдағы активтердің айналымдылық есебі, оның, ішінде дебиторлық борыш және қорлар есебі;
- баланстың өтімділігін, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының және төлеу қабілеттілігінің абсолюттік, және салыстырмалы көрсеткіштерін анықтау;
- кәсіпорын табыстылығын бағалау;
- кәсіпорын табысының салыстырмалы көрсеткіштерін, сондай-ақ олардың деңгейінің өзгеруіне әсер етуші факторларды есептеп шығару;
- кәсіпорынның іскерлік белсенділігін анықтау;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын анықтау [2].

Қаржылық жағдайды талдау кәсіпорынның шаруашылық қызметін талдаудың қорытындылаушы кезеңі болып табылады.

Және ол үш сатыны камтиды жабдықтау, өндіріс және өткізу; бұлардың жиынтығы коммерциялық, өндірістік және қаржылық қызметті құрайды.

Кәсіпорын қызметінің қаржылық, өндірістік және коммерциялық жақтары арасында тығыз байланыс пен өзара тәуелділік бар. Осылайша қаржылық қызметінің жетістігі, көбінесе оның өндірістік-сату көрсеткіштерімен анықталады.

Кәсіпорынның өзі алатын төлемдерді және ақша қаражаттарын алуы оның өнімді сатуына, алдын ала қарастырылған сұрыпталымды ұстап тұруына сапасының қажетті деңгейге сәйкестігіне және бір қалыпты өндіруге және төлеуге байланысты болады.

Кәсіпорын қаражаттары ішкі айналымда, сондай-ақ оның сыртында да қолданылуы мүмкін (дебиторлық қарыздар, басқа корпорациялардың акцияларын, облигацияларын сатып алу) [3].

Кәсіпорын қаражаттарының дұрыс орналасуы қаржылық қызметке және оның тиімділігін арттыруда аса маңызды орын алады. Корпорацияның өндірістік және қаржылық қызметінің нәтижесі, сондай-ақ қаржы жағдайы көп жағдайда негізгі және айналым қаражаттарының көлеміне, олардың қаншасы өндіріс және айналыс саласында, ақшалай және материалдық нысанда болуына, сонымен қатар олардың тиімді арақатынасына байланысты болып табылады. Осыған сәйкес талдау процесінде бірінші кезекте активтердің құрамы мен құрылымы зерттелінеді және бағаланады.

Баланс активтері құрамы мен құрылымының динамикасын талдау корпорация мүлкінің және оның жекеленген түрлерінің абсолютті және қатынасты өсімінің немесе азаюының шамасын анықтауға мүмкіндік береді.

Активтердің өсуі (кемуі) корпорация қызметінің кеңейгенін (тарылғанын) бейнелейді. Ал тұтас активтер және оның жекеленген топтарының құрылымын талдау олардың орналасуы жөнінде баға беруге мүмкіндік береді [4].

Егер баланс активінде корпорация қаражаттары көрініс тапса, пассивінде олардың қалыптасу көздері көрініс табады.

Кәсіпорын қаржы жағдайы көп жағдайда меншікті және қарыз капиталының тиімді арақатынасына байланысты.

Ішкі факторлар кәсіпорынның өзінің жұмысын ұйымдастыруына байланысты болады, ал сыртқы факторлар кәсіпорын еркіне бағынышты емес.

Баланс көрсеткіштері кәсіпорынның капиталын орналастыру тиімділігін, оның ағымдағы және алдағы кезеңдегі шаруашылық қызметке жетуі, қарыз көздерінің көлемі мен құрылымын, сондай-ақ оларды ынталандыру тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді.

Осылайша, бухгалтерлік балансты талдау үшін және кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалауда ақпараттың ең қажетті түрі болып табылады. Қаржылық есеп берудің жаңа түрі, кәсіпорынның коммерциялық құпиясы болып табылатын ақпараттарына сүйенбестен, оның қаржылық жағдайын кешенді түрде талдауға мүмкіндік береді.

Мысалы ретінде «Таможенно-брокерский центр» ЖШС-нің 2015-2017 жж. қаржылық жағдай туралы есептілігінің құрылымдық талдауын жасайық (кесте) [5].

Аналитикалық кестеде бухгалтерлік баланстың активтері мен пассивтерінің құрылымдық (тікелей) көрсеткіштері айқындалған.

Кесте. «Таможенно-брокерский центр» ЖШС-н 2015-2017 жж. қаржылық жағдай туралы есептілігінің құрылымдық талдауы, (мың. теңге)

Көрсеткіштер	2015 ж.		2016 ж.		2017 ж.	
	мың. теңге	%	мың. теңге	%	мың. теңге	%
I. Қысқа мерзімді активтер	10 454	20,1	15 266	55,80	14 811	59,36
Ақша қаражаты және оның баламалары	5 436	10,45	6 409	23,42	7 606	30,48
Қысқа мерзімді дебиторлық берешек	1 126	2,16	1 933	7,06	(1 679)	(6,7)
Қорлар	64	0,12	1344	4,91	835	3,34
Басқада қысқа мерзімді активтер	3 827	7,36	5 580	20,30	8 049	32,26
II. Ұзақ мерзімді активтер	3 504	6,73	12091	44,19	10 137	40,63
Негізгі құралдар	2 887	5,55	10 778	39,39	9 802	39,28
Материалдық емес активтер	617	1,18	498	1,82	335	1,34
Басқада ұзақ мерзімді активтер	-	-	815	2,97	-	-
БАЛАНС	51 990		27 357		24 948	
III. Қысқа мерзімді міндеттемелер	21 451	41,25	29 371	107,36	16 392	65,7
Салық бойынша ағымдағы міндеттемелер	-	-	1 953	7,13	1 801	0,07
Қысқа мерзімді резервтер	-	-	192	0,70	-	-
Қысқа мерзімді несиелік берешек	20 367	39,17	14 551	53,18	12 318	49,37
Жұмысшыларға төленетін сыйақы	490	0,94	3 781	13,82	1 148	4,6
Бақада қысқа мерзімді міндеттемелер	595	1,14	8 894	32,51	1 125	4,5
IV. Ұзақ мерзімді міндеттемелер	95	0,18	-	-	1 321	-
V. Капитал	(7 589)	(14,59)	(2 014)	(13,58)	7 235	5,2
Жарғылық капитал	150	0,28	150	0,54	150	0,6
Бөлінбеген пайда	(7 739)	(14,88)	(2 164)	(7,9)	7 085	28,39
БАЛАНС	51 990	100	27 357	100	24948	100

Кесте талдап отырып келесі қорытындылар жасауға болады. Баланс құрылымында өзгерістер болды. Кәсіпорынның мүлігі 33,84 пайызға өскен, ол бітпеген құрылыстар балаламасы жоқтығымен байланысты және теріс нәтижені көрсетпейді. Қысқа мерзімді дебиторлық берешектердің өсуін байқаймыз, олар 2016 жылы 4,9% өскен. Қорлар баланс құрылымында 2015 жылға қарағанда 2016 жылы 4,79% өскенін байқаймыз.

Баланс пассивінде несие берешегі 2016 жылы 5 816 мың. теңгеге, ал 2017 жылы 2 233 мың. теңгеге қысқарды жалпы қысқа мерзімді міндеттемелерді алсақ 2017 жылы 5 059 мың теңгеге азайған. Ол жақсы көрсеткіш, алайда кәсіпорын төлем қабылеттілік деңгейін көрсетеді. Капитал соммасы 2015-2016 жж. теріс нәтижеде, 2017 жылы 7 235 мың. теңгені құрады. Сонымен қатар бөлінбеген пайда да өскен, яғни баланс құрылымында ол 28,39%-ды көрсетіп тұр.

Кәсіпорынның қаржылық жайсыздығы бұл сол шаруашылық субъектінің қаржылық-шаруашылық механизмінің дұрыс қалыптасуы себебінен, қаржылық, инвестициялық және баға саясатының дұрыс қалыптаспауы себептерінен болатын жағдай. Жалпыкәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсату үшін көптеген іс-шараларды қарастыруға болады. Мысалы, кез келген заңды тұлғаның банкроттыққа ұшырау жағдайын бағалаған кезде келесі жағдайларға талдау жүргізу қажет:

- активтегі айналым капиталы;
- акционерлік капитал;
- таза пайда;
- негізгі капитал;
- жалпы корпорацияның активі мен пассиві.

Кәсіпорынның банкроттыққа ұшырауының себептерінің негізгі белгілеріне келесілер жатады:

- корпорацияның бағалы қағаздарының нарықтық құнының төмендеуі;
- әр түрлі іс-әрекеттерден болған нақты ақша ағымының азаюы немесе кірістердің төмендеуі;
- кәсіпорын банкроттық қауіпсіздігі жоғары болып саналатын салада жұмыс атқаратын болса. [6].

Сонымен қатар, қаржылық қиындықты тудыратын кейбір қаржылық және өндірістік аспектілер бар:

- болашақта ешқандай қосымша қаржылық қорлардың пайда болмау мүмкіндігі;
- мерзімі өтіп кеткен міндеттемелерді жаба алмау мүмкіндігі;
- қаржылық есеп беру жүйесінің дұрыс деңгейде қалыптаспауы;
- кәсіпорынның шығындарды бақылау қабілетсіздігі;
- бәсекелестіктің жоғарғы деңгейде болу салдары.

Кәсіпорында банкроттықты болдырмау үшін және оның төлемқабілеттілігін жақсарту үшін ең алдымен келесі қадамдарды жасау керек:

- жылжымайтын мүліктің белгілі бір бөлігін сату;
- шығыны көп тауарлы-материалдық құндылықтардан құтылу;
- жарғылық капитал көлемін ұлғайту;
- айналым капиталының көлемін толықтыру мақсатында ұзақ мерзімді ссудалар алу;
- мемлекет тарапынан қайтарымсыз қаржылық қолдау табу.

Сондай-ақ, банкроттықты болдырмаудың тағы бір жолы – корпорацияда маркетингтік саясаттың дұрыс қалыптасуы болып табылады [7].

Жалпы шаруашылық субъектілерінің қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижесін жақсату үшін арнайы бағдарламалар жасалуы қажет. Мысалы, батыс елдерінің тәжірбиесі бойынша банкроттық жағдайын болжау үшін арнайы экономика-математикалық модельдерді қолданады.

Әдебиеттер

1. Ұйымның қаржылық жағдайын талдау: Оқу құралы / Р.Е. Джаншанло, Г.Т. Андыбаева. – Алматы: Изд. ЛЕМ. – 2016. – 72 б.
2. Полный сборник материалов по экономическому анализу и анализу финансовой отчетности для самообразования: Учеб. пособие / Г.М. Джаксылыкова. – Алматы: Изд. ЛЕМ. – 2014. – 246 с.
3. Анализ финансового положения: Учеб. пособие / Р.Е. Джаншанло., Г.Т. Андыбаева. – Алматы: Изд. ЛЕМ. – 2016. – 76 с.

4. Financial Management: Theory & Practice (with Thomson ONE - Business School Edition 1-Year Printed Access Card) (Finance Titles in the Brigham Family) 14th Edition by Eugene F. Brigham (Author), Michael C. Ehrhardt (Author) (January 28, 2013).

5. «Таможенно-брокерский центр» ЖШС-нің 2015-2017 жж. қаржылық жағдай туралы есептілігі.

6. Principles of Corporate Finance by Richard A. Brealey, Stewart C. Myers 2015 International Financial Management, Abridged 12th Edition by Jeff Madura (Author) (January 1, 2015).

7. Брейли Р., Майерс С., Аллен Ф Принципы корпоративных финансов. Базовый курс. – 2-е изд. – М., 2015. – С. 576.

Түйін

Осы мақалада кәсіпорынның қаржылық жағдайының бағалауының ролі мен мәні қарастырылған. Сонымен қатар қаржылық талдаудың мақсаты мен міндеттері берілген. Кәсіпорынның қаржылық талдаудың мысалы ретінде «Таможенно-брокерский центр» ЖШС-нің 2015-2017 жж. бухгалтерлік баланс мәліметі бойынша аналитикалық кесте айқындалған. Кәсіпорын балансы бойынша құрылымдық талдау жүргізілген және компанияларда банкроттықты болдырмау жолдары ұсынылған.

Резюме

В данной статье рассмотрены роль и значение оценки финансового положения предприятия. Также изложены цели и задачи финансового анализа предприятия. В качестве примера финансового анализа предприятия представлена аналитическая таблица по данным бухгалтерского баланса ТОО «Таможенно-брокерский центр» за 2015-2017 гг. Проведен структурный анализ баланса предприятия и предложены пути предотвращения банкротства компаний.

Summary

In this article, the role and value of the assessment of the financial position of an enterprise are examined. The objectives and tasks of the financial analysis of the enterprise are also stated. As an example of a financial analysis of an enterprise, an analytical table is presented according to the balance sheet data of LLP “Customs-brokerage center” for 2015-2017. A structural analysis of the company’s balance has been carried out and ways of preventing bankruptcy of companies have been proposed.



ӘОЖ 336.225:657.1

Ахметжанова А.С., «Қаржы» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Аймурзина Б.Т., э.ғ.д., доцент

ҚазЭҚХСУ

САЛЫҚТЫҚ ЖҮЙЕНІ ЗЕРТТЕУДІҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕСІ

Мемлекеттік құрылыс нысанының өзгеруі және оның дамуы әрқашанда салық жүйесінің өзгеруімен қатар жүреді. Қоғам дамуының тарихында бірде бір мемлекет салықтардың көмегісіз дамыған емес, өйткені оған ұжымдық қажеттіліктерді қанағаттандыру бойынша өзінің қызметтерін орындау үшін, тек салықтар арқылы жиналатын, ақшалай қаражаттардың белгілі бір сомасы қажет.

Барлық елдердің салықтық жүйесі салық төлеушілерден – заңды және жеке тұлғалардан белгіленген тәртіпте өндірілетін, салықтардың, алымдардың, баждардың және басқа да төлемдердің жиынтығынан тұрады.

Қазақстан Республикасының салық салу жүйесі Қазақстан Республикасының бүкіл аумағында барлық салық төлеушілерге қатысты бірыңғай жүйе болып табылады [1].

Мемлекет салықтардың көмегі арқылы нарықтық экономикаға ықпалын тигізеді. Қазіргі уақытта әр түрлі елдердегі салық салу процессін зерттеу өзекті болып табылады, өйткені салық салу жүйесінің құралдарын дұрыс (оңтайлы) таңдау елдің алдында тұрған мәселелерді ойдағыдай шешудің кепілі.

Салыктарды пайдалану кәсіпкерлердің коммерциялық мүдделерімен жалпы мемлекеттік мүдделердің өзара байланысын қамтамасыз етудің және басқарудың экономикалық әдістерінің бірі болып табылады.

Салық салу әрбір елдің бюджетін қалыптастыруда маңызды орынды алады. Сондықтан әлемнің барлық елдері салық салу жүйесінің қызметін жетілдіруге тырысады.

Қоғам дамуының әр түрлі кезеңінде экономиканың деңгейі және қоғамдық құрылыстың құрылымы әр түрлі елдердің салықтық жүйесіне айтарлықтай ықпалын тигізді. Нақты жағдайда біздің еліміздің салықтық жүйесін талдай және жетілдіре отырып, салықтық жүйесі қалыптасудың жоғары деңгейіне ие мемлекеттердің тәжірибесіне назар аударған дұрыс болады. Сондықтан, экономикасының даму деңгейі жоғары мемлекеттерді, олардың салықтық жүйесін қарастыру үшін алдық.

Жапонияның салықтық жүйесі XIX ғасырда қалыптасып қойған. Оның салықтық жүйесін талдау ерекше мәнге ие, өйткені оның салықтық жүйесі оның экономикасы сияқты, экономикалық және әлеуметтік салалардағы барлық айқын өзгерістерге тез арада бейімделеді және өте икемді.

Қазіргі күнде Жапонияның салықтық жүйесінің негізін мемлекеттік және жергілікті салықтар құрайды. Бұл ретте, салықтық түсімдердің 62% – мемлекеттік салықтардан, 38% – жергілікті салықтардан құралады. Салықтық қаражаттардың айтарлықтай бөлігі Жапонияның мемлекеттік бюджеті арқылы жергілікті бюджеттерге мемлекеттік салықтардан аударымдардың көмегімен қайта таратылады. Елде әрқайсысының өздерінің дербес бюджеттері бар 3045 қалаларды, ауылдарды, аудандарды біріктіретін 47 префектуралар бар. Салықтарды тарату олардың алымдарының шынайы бейнесі болып табылады: 60% жуық қаржылық ресурстар жергілікті қаражаттар ретінде жұмсалады, ал қалған қаражаттар жалпы мемлекеттік функцияларды жүзеге асыруды қамтамасыз етеді.

Жапонияның салықтық жүйесі салықтардың көптігімен сипатталады. Оларды өндіріп алуға әрбір аумақтық басқару органының құқығы бар. Бірақ елдің барлық салықтары заңнамалық актілерде жазылған. Мемлекеттік салықтардың әрбір түрі заңмен реттеледі. «Жергілікті салықтар туралы заң» олардың түрлерін және шекті ставкаларын анықтайды, барлық қалған элементтер жергілікті парламентпен тағайындалады. Елде барлығы 25 мемлекеттік және 30 жергілікті салықтар бар. Барлық мемлекеттік салықтарды екі негізгі топқа бөлуге болады: тура, жанама.

Жапонияның мемлекеттік бюджеті кірістерінің құрылымында тура салықтар үлесінің тұрақты өсу қарқыны байқалады. Мемлекеттік бюджетті айтарлықтай үлкен кірістермен қамтамасыз ететін, тура салықтардың арасында жетекші рөлді жеке және заңды тұлғалардан табыс салығы, тұтынуға салынатын салық, корпорацияның пайдасына салынатын салық және кейбір басқа да салықтар алады. Бұл ретте, мемлекеттік табыс салықтары соңғы жылдарда – 50,7%, тұтынуға салынатын салық – 27,9% жуық үлесті алады [2].

Жапонияның салықтық жүйесінің ерекшеліктері болып келесілер табылады:

1) салықтық ауыртпашылықтың қалыпты деңгейі: мысалы, Ұлыбританияда ұлттық кірістердегі салықтардың үлесі – 40%, Францияда – 34% болса, Жапонияда – 26% [3];

2) жергілікті салықтардың жоғары деңгейі;

3) табыс салықтарының үлесі дамыған елдер арасындағы ең жоғарғысы (50% жуық);

4) экономиканың тиімділігін жоғарылатудағы және экономикалық саясаттың мақсаттарына жетудегі салықтық жеңілдіктердің айқын рөлі;

5) салықтарды орталықтандырылған жинақтау.

Жапония дамыған елдер арасында табыстарға салық салу деңгейі бойынша бірінші орынды және тұтынуға салық салу деңгейі бойынша соңғы орынды алады.

Австралияның салықтық жүйесінің басты ерекшелігі бұл салықтардың табыстың елден және орнынан, оның қайдан алынғанынан тәуелсіз түрде, табыстардың барлық түріне салынатындығында. Дегенмен, қандай да бір салықтың түрі басқа елде төленіп қойған болса, онда салық төлеушіге әртүрлі жеңілдіктер ұсынылады. Қаржылық кезең аяқталғаннан кейін, әдетте бұл 30 шілде, салық төлеушінің қаржылық кезеңдегі барлық табыстары көрсетілуі тиіс, салықтық декларация толтырылады. Австралияның салықтық жүйесінде қаржылық кезең болып жыл табылады. Салықтық декларация Австралияның Салықтық Басқармасына 31 қазаннан кешіктірілмей жіберіледі. Салықтық декларацияның формасымен Австралияның кез келген пошта бөлімшесінде танысуға

болады. Австралиялықтар салықтар деңгейінің айтарлықтай жоғары (Австралияда пайдаға салық орташа алғанда 30% құрайды) болуына қарамастан уақытымен және дұрыс төлейді.

Австралияда салықты төлемеу қылмыстық жазаланатын іс болып табылмайды, яғни бұндай құқық бұзушылықтар үшін тек айыппұл шаралары қолданылады.

Салықтардың түрлері. Австралиядағы тауарларға және қызмет көрсетулерге салықтар – GST немесе VAT, GST – 10% мөлшерінде белгіленген тарифтік ставкаға ие және сатып алынған қызмет көрсетулерден немесе тауарлардан, оның ішінде қозғалмайтын мүліктен де алынады. Әдетте оны сатып алушы төлеуі қажет.

Австралиядағы пайдаға салынатын салық (CGT) – акция пакеттері немесе мүлік сияқты, компанияның активтерін сату/сатып алу нәтижесінде алынған пайдаға салынатын салық. Бірақ, жеке меншік мүлікті, жеке автокөлікті сатудан алынған кірістер пайдаға салынатын салықтан босатылады. Егер жылжымайтын мүлік жалға берілетін болса, онда жалға беруден алынған пайда салық салуға жатады.

Австралиялық Елтаңба алымы – Австралиядағы жылжымайтын мүлікті, іскерлік және нарықтық бағалы қағаздарды сатып алумен байланысты мәмілелерге қолданылатын, Австралиялық салық. Елтаңба алымы жалгерлікпен және қаржыландырумен (инвестициялаумен) байланысты мәмілелерге де қолданылады. Бұл алым Австралиялық мемлекеттік салық болып табылады және тұрақты мөлшерде салынады.

Австралиядағы жер салығы жеке меншігінде жерлері бар адамдарға, ал кейбір штаттарда бұл салық жерді пайдаланушыларға да қолданылады және салық төлеушінің иелігіндегі, жердің жалпы ауданынан қатаң түрде белгілі бір уақытта өндіріліп алынатын жыл сайынғы салық. Жер салығының мөлшері осы жер орналасқан штаттан және жыл мезгілінен тәуелді болады.

Австралияда қозғалмайтын мүлікке салынатын салықтың мөлшері 4,5% құрайды, ол Австралиялық қозғалмайтын мүліктің жалпы құнынан 3,5% және де Австралияның жер кітабіне қозғалмайтын мүліктің жаңа меншік иесін енгізу құнынан 1% тұрады.

Австралияда тұрғындардан тура салықтардан басқа, жанама салықтар да өніріліп алынады. Олардың санына темекі бұйымдарына, алкоголь сусындарына, жанармайға акциздерді жатқызуға болады. Сондай-ақ, көптеген импортталатын тауарларға кедендік баждар салынады.

Салықтар елдің саяси құрылымынан тәуелсіз кез келген экономиканың ажырамас бір бөлігі болып табылады. Олар елдің жалпы ішкі өнімін және ұлттық кірісін қайта тарату процессінде шешуші рөлді атқарады.

Әрбір мемлекеттің салықтық жүйесі оның даму сипатымен, экономика жағдайымен, ұлттық дәстүрлерімен, қоғамдық психологиясымен түсіндірілетін өзінің ерекшеліктеріне ие. Бірақ, ол толықтай алғанда ел үшін, және де салық салудың нақты субъектісі үшін де төмен шығындармен қызметтерін жүзеге асыруға мүмкіндік беретін ұйымдастырушылық негізде қалыптасуы қажет.

Басқа елдердің салықтық жүйесінің қалыптасу тәжірибесін зерттеу, олардың тиімді және тиімсіз тәжірибелері Қазақстан Республикасының салықтық жүйесін дұрыс құруға мүмкіндік береді. Мысалы, Еуропалық үлгіге қарап келешекте неге ұмтылуды және неден қашуды түсінуге болады [4].

Қазақстанға дамыған елдердің салық салудағы тәжірибесін көшіру туралы шешім қабылдаған кезде, еуропалық экономикалық жүйе үшін неғұрлым тұрақты баға және жұмысбастылықтың тұрақты деңгейі тән екенін ескеру қажет, сондықтан бұл салықтық жүйенің құраушы элементтері біздің еліміздің жағдайында мүлдем басқаша жұмыс жасайтын болады. Экономикасы дамыған елдердің мемлекеттік құрылымы заңнамалық жүйесінің және есептілігінің күрделілігімен өзгешеленеді, бұл көшпелі экономикасы бар елдің дәстүрлеріне сәйкес келмейді. Сондықтан, тәжірибеде салық салудың қандай да бір батыстық жүйесін қабылдау туралы шешім оны енгізудің қиындықтарына алып келеді. Ұлттық экономиканың шарттарын, тұрғындардың еңбек салтын, және де көптеген басқа да факторларды естен шығармау қажет, сондай-ақ, дамыған елдерде де бірдей ұқсас жүйелер немесе жалпымен мойындалған неғұрлым сәтті жүйе жоқ.

Әдебиеттер

1. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасының

- 2008 жылғы 10 желтоқсандағы № 99-IV Кодексі «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».
2. www.mof.go.jp – сайт Министерство финансов Японии.
3. Налоговые системы зарубежных стран: Учебно-методическое пособие /Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов. – М.: Дело и Сервис, 2008.
4. Сержантов К.А. Налоги и налоговое планирование во внешнеэкономической деятельности. – Алматы, 1999.
5. Налоговые системы зарубежных стран: Учебник для бакалавриата и магистратуры / Л. Н. Лыкова, И.С. Букина. – М.: Изд-во Юрайт, 2015.
6. Налоги и налогообложение: учебник/ Л.Я. Маршавиной, Л.А. Чайковской. – М.: Изд-во Юрайт, 2016.

Түйін

Мақала салықтық жүйені зерттеудің халықаралық тәжірибесіне арналады. Бұл мемлекеттердің тәжірибесі негізінде халықаралық тәжірибені қолданудың жағымды және жағымсыз жақтарын анықтайды.

Резюме

Статья посвящена международному опыту изучения налоговой системы. На основе опыта данных государств определяет положительные и негативные стороны применения международного опыта.

Summary

The article is devoted to the study of international experience of the tax system. Based on the experience of these states determines the positive and negative aspects of the use of international experience.



УДК 336.71/74: 338.934.5

Ахметов Д.А., магистрант специальности «Финансы»

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

РЕСУРСЫ БАНКОВ И ИХ КАПИТАЛЬНАЯ БАЗА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Коммерческие банки, как и другие субъекты хозяйственных отношений, для обеспечения своей коммерческой и хозяйственной деятельности должны располагать определенной суммой денежных средств, т.е. ресурсами. В современных условиях развития экономики проблема формирования ресурсов имеет первостепенное значение. Это вызвано тем, что с переходом к рыночной модели экономики, ликвидацией монополии государства на банковское дело, построением двухуровневой банковской системы характер банковских ресурсов претерпевает существенные изменения. Образование предприятий и организаций с различными формами собственности означает возникновение новых собственников временно свободных денежных средств, самостоятельно определяющих место и способ хранения денежных средств, что способствует созданию рынка кредитных ресурсов, органически входящего в систему денежных отношений. Кроме того, масштабы деятельности банков, определяемые объемом его активных операций, зависят от совокупности объема ресурсов, которыми они располагают, и особенно от суммы привлеченных ресурсов. Такое положение обостряет конкурентную борьбу между банками за привлечение ресурсов. Одновременно с рынком кредитных ресурсов начинает функционировать рынок ценных бумаг, на котором банки выступают продавцами собственных, либо покупателями государственных и корпоративных ценных бумаг. Наличие страховых, финансовых и других кредитных учреждений активизирует конкурентную борьбу на рынке кредитных ресурсов и обостряет проблему аккумуляции банками временно свободных денежных средств. Ресурсы коммерческих банков, или «банковские ресурсы», представляют собой совокупность собственных и привлеченных средств, имеющихся в его

распоряжении и используемые для осуществления активных операций.

Таким образом, основным источником ресурсов коммерческих банков являются привлеченные средства, составляющие около 88% всех банковских ресурсов. На долю собственных средств банков приходится 12%, что в целом отвечает сложившейся структуре в мировой банковской практике. В составе собственных средств банка половина из них приходится на фонды, из которых доля уставного фонда занимает более 2%. Вторая половина собственных средств – прибыль текущего года. Для структуры привлеченных ресурсов БВУ характерным является высокий удельный вес средств, хранящихся на расчетных и других счетах, составляющих депозиты до востребования. Удельный вес этой категории ресурсов занимает 64,3%. На долю срочных депозитов приходится всего лишь 23,5%, из них на депозиты коммерческих структур и вклады населения – 5%, банков – свыше 18%. Структура банковских ресурсов по отдельным коммерческим банкам отличается большим разнообразием, что объясняется его индивидуальными особенностями.

Под собственными средствами банка следует понимать различные фонды, создаваемые банком для обеспечения его финансовой устойчивости, коммерческой и хозяйственной деятельности, а также полученную прибыль по результатам деятельности текущего и прошлых лет. Структура собственных средств банка неоднородна по качественному составу и изменяется на протяжении года в зависимости от ряда факторов и, в частности, от качества активов, использования собственной прибыли, политики банка по обеспечению устойчивости его капитальной базы. Приведенные данные показывают, что собственные средства банка состоят из различных фондов, имеющих свое целевое назначение и различные источники формирования.

Уставный фонд (капитал) создает экономическую основу существования и является обязательным условием образования банка как юридического лица. Его величина регламентируется законодательными актами БВУ и, более того, является предметом соглашения Европейского экономического сообщества (ЕЭС), которое в 1989 г. регламентировало его минимальную величину в сумме 5 млн ЭКЮ. Резервный фонд создается с целью поглощения возможных убытков, возникающих в деятельности банка, и обеспечивает стабильность его функционирования. Величина резервного фонда устанавливается в законодательном порядке в процентах к фактически созданному уставному капиталу. Другая группа фондов формируется либо как отражение процесса перенесения стоимости средств труда по мере их износа на производимую продукцию (износ основных фондов), либо как результат перераспределения полученной или использованной прибыли на определенные цели (фонды экономического стимулирования, фонды, направленные на развитие банка). Третья группа фондов образуется в результате действия внешнеэкономических факторов, таких как инфляция и курсовые разницы между национальной валютой и валютами других стран. Отражением инфляции выступают средства «Спецфондов» в части переоценки основных фондов в связи с отставанием балансовой стоимости от рыночной. Другой фонд – «Переоценка валютных средств» формируется в результате существующей разницы между национальной валютой и валютами других стран. Особенно большое значение для банков этот фонд имел при формировании уставного фонда иностранной валютой. Четвертая группа фондов создается с целью снижения рисков по отдельным банковским операциям и обеспечения таким образом устойчивости банков путем поглощения убытков за счет созданных резервов. К ним относятся резервы на покрытие кредитных рисков и на обесценение ценных бумаг. Средства фондов второй, третьей и четвертой групп в соответствии с их целевым назначением очень подвижны, в отдельные периоды их суммы могут максимально снижаться. Например, фонды экономического стимулирования в части, созданной для материального поощрения или оказания благотворительной помощи, расходуются в течение года в полной сумме. Поэтому средства таких фондов либо аналогичных им не могут оставаться в банке и использоваться им на другие цели, т.е. выступать в виде капитала банка. Таким образом, теория банковского дела различает понятия собственных средств и собственного капитала банка. Понятие «собственные средства банка» – наиболее общее, включает все пассивы, образованные в процессе внутренней деятельности банка: уставный, резервный и другие фонды банка, все резервы, созданные банком, а также нераспределенную прибыль и прибыль текущего года. Собственный капитал банка – это величина, определяемая расчетным путем.

Она включает те статьи собственных средств (и даже привлеченных средств), которые по экономическому смыслу могут выполнять функции капитала банка. Основные элементы собственных средств, т.е. основополагающие фонды, созданные в соответствии с законодательством, и резервы, образованные за счет внутренних источников на цели поддержания деятельности банка, входят и в капитал банка, если они отвечают следующим принципам:

- стабильность;
- субординация по отношению к правам кредиторов;
- отсутствие фиксированных начислений доходов.

Под собственным капиталом банка следует понимать специально создаваемые фонды и резервы, предназначенные для обеспечения его экономической стабильности, поглощения возможных убытков и находящиеся в использовании банка в течение всего периода его функционирования. Капитал банка включает: уставный капитал, резервный капитал, учредительскую прибыль, нераспределенную прибыль текущего и прошлых лет, оставленную в распоряжении банка, резервы на покрытие различных рисков и выполняет ряд важнейших функций в деятельности банка. Функции, выполняемые банковским капиталом, неоднозначно определяются как в отечественной, так и западной литературе. Выделяются три основные функции: защитная, оперативная и регулирующая. Так как значительная доля активов банков финансируется вкладчиками, главной функцией весьма ограниченного по сумме собственного капитала является ограждение интересов вкладчиков. Кроме того, капитал банка уменьшает риск акционеров банка. Защитная функция означает возможность выплаты компенсации вкладчикам в случае ликвидации банка, а также сохранение платежеспособности путем создания резерва активов, позволяющего банку функционировать, несмотря на угрозу появления убытков. При этом однако предполагается, что большая часть убытков покрывается не за счет капитала, а текущих доходов банка. В отличие от большинства предприятий сохранение платежеспособности коммерческого банка обеспечивается лишь частью собственного капитала. Как правило, банк считается платежеспособным, пока остается нетронутым акционерный капитал, т.е. пока стоимость активов не меньше суммы обязательств (за вычетом необеспеченных), выпущенных банком, и его акционерного капитала. Капитал играет роль своеобразной «подушки» и позволяет банку продолжать операции в случае возникновения крупных непредвиденных потерь или расходов. Для финансирования подобных затрат существуют различные резервные фонды, включаемые в собственный капитал, а при массовых неплатежах клиентов по ссудам для покрытия убытков возможно требуется использовать часть акционерного капитала. Оперативная функция банковского капитала имеет второстепенное значение по сравнению с защитной. Она включает ассигнование собственных средств на приобретение земли, зданий, оборудования, а также создание финансового резерва на случай непредвиденных убытков. Этот источник финансовых ресурсов незаменим на начальных этапах деятельности банка, когда учредители осуществляют ряд первоочередных расходов. На последующих этапах развития банка роль собственного капитала не менее важна, часть этих средств вкладывается в долгосрочные активы, в создание различных резервов. Хотя основным источником покрытия затрат на расширение операций служит накапливаемая прибыль, банки часто прибегают к новым выпускам акций или долгосрочным займам при проведении мероприятий структурного характера – открытии филиалов, слияниях. Выполнение регулирующей функции капитала связано исключительно с особой заинтересованностью общества в успешном функционировании банков. С помощью показателя капитала банка государственные органы осуществляют оценку и контроль за деятельностью банков. Обычно правила, относящиеся к собственному капиталу банка, включают требования к его минимальному размеру, ограничения по активам и условия покупки активов другого банка. Экономические нормативы, установленные Центральным банком, в основном исходят из размера собственного капитала банка. В рамках рассматриваемой классификации функций к регулирующей функции относят и использование капитала с целью ограничения ссудных и инвестиционных операций (в той мере, в какой ссуды и инвестиции банка ограничены имеющимся собственным капиталом). Другие источники, признавая, что главной целью банковского капитала является снижение риска, делают акценты на следующих функциях:

- капитал служит буфером, способным поглотить убытки и сохранить платежеспособность;
- капитал обеспечивает доступ к рынкам финансовых ресурсов и защищает банки от проблем ликвидности;
- капитал сдерживает рост и ограничивает риск.

Все эти функции капитала способствуют снижению риска. Подобный подход обладает большей практичностью и приспособлен для целей управления коммерческим банком. Роль капитала как буфера против убытков по ссудам наглядно проявляется, если его рассматривать в контексте движения денежных средств. Если клиенты банка перестают выполнять свои обязательства по ссудам – мгновенно уменьшается приток денежных средств по процентам и основным выплатам. Отток средств не изменяется. Банк остается платежеспособным, пока сумма притока превышает отток. И здесь капитал служит буфером, поскольку он уменьшает вынужденные оттоки. Банк может отсрочить дивиденды по акциям, не будучи в состоянии платить. Выплаты процентов по банковской задолженности, напротив, являются обязательными. Банки с достаточным капиталом выпускают новые обязательства или акции, чтобы заменить потерянные притоки денежных средств новыми и выиграть время, пока не решатся проблемы с активами. Таким образом, чем больше банковский капитал, тем больше активов может оказаться неуплаченными, прежде чем банк станет неплатежеспособным, и тем меньше будет риск банка. Адекватный банковский капитал уменьшает операционные проблемы, обеспечивая свободный доступ к финансовым рынкам. Капитал дает банку возможность делать займы у традиционных источников по обычным ставкам. Большой собственный капитал обеспечивает стабильную репутацию банка, уверенность в нем вкладчиков. Капитал сдерживает рост и уменьшает риск ограничением новых активов, которые банк может приобрести через финансирование с помощью задолженности. Эта функция тесно связана с устанавливаемым государственными органами нормативом капитала к активам. Так, если банки решают увеличить размер ссуд или приобрести другие активы, они должны поддерживать рост с помощью дополнительного финансирования акционерного капитала. Это предупреждает спекулятивный рост активов, так как банки всегда должны оставаться в пределах своих возможностей успешного управления активами. Названные функции банковского капитала показывают, что собственный капитал – основа коммерческой деятельности банка. Он обеспечивает его самостоятельность и гарантирует его финансовую устойчивость, являясь источником сглаживания негативных последствий различных рисков, которые несет банк.

Проблема определения достаточности капитала банка на протяжении длительного времени является предметом научного исследования и споров между банками и регулирующими органами. Банки предпочитают обходиться минимумом капитала, чтобы поднять показатели прибыльности и роста активов; банковские контролеры требуют большого капитала для снижения риска банкротства. Одновременно высказывается мнение, что банкротства вызваны плохим управлением, что хорошо управляемые банки могут существовать и с низкими нормами капитала. Термин «достаточность капитала» отражает общую оценку надежности банка, степень его подверженности риску. Трактовка капитала как «буфера» против убытков обуславливает обратную зависимость между величиной капитала и подверженностью банка риску. Отсюда вытекает основной принцип достаточности: размер собственного капитала должен соответствовать размеру активов, с учетом степени их риска. Вместе с тем коммерческие банки всегда учитывают в своей работе, что чрезмерная «капитализация» банка, выпуск излишнего количества акций по сравнению с оптимальной потребностью в собственных средствах тоже не является благом. Она отрицательно влияет на результаты деятельности банка. Мобилизация денежных ресурсов путем выпуска акций – дорогой и часто нежелательный для банка способ финансирования по сравнению с привлечением сторонних средств. Поэтому руководители банков, с одной стороны, и органы надзора за банками, с другой, стремятся найти оптимальное соотношение между величиной капитала и другими параметрами деятельности коммерческого банка. Заниженная доля капитала в ресурсах банка подвергается критике. Речь идет о несоразмерной ответственности банка и его вкладчиков (или государства – при системе страхования депозитов). Мера ответственности банка ограничивается его капиталом, а вкладчики и другие кредиторы рискуют гораздо большим объемом средств, доверенных банку.

Также существует ряд факторов, обуславливающих требования по увеличению банковского капитала; а) рыночная стоимость банковских активов более изменчива, чем у промышленных предприятий – меняется с изменением процентных ставок, с ухудшением кредитоспособности заемщиков; б) банк больше полагается на непостоянные источники краткосрочной задолженности, многие из которых можно изымать по требованию. Поэтому любое событие политической или экономической жизни может спровоцировать массовый отток ресурсов банка. Известно, что на рубеже веков отношение капитала к активам составляло в среднем по банкам 20%, а сегодня оно приближается лишь к 8%. То есть риск платежеспособности банковской системы со временем увеличился, потому что качество активов не улучшилось на столько, чтобы компенсировать меньшую долю капитала. Тот факт, что адекватность капитала банков определяет доверие общества к конкретному коммерческому банку и банковской системе в целом, выдвигает ее в ряд показателей, находящихся под контролем государства в лице Центрального банка. Поддержание достаточного уровня совокупного капитала является одним из условий стабильности банковской системы. Точно определить объем капитала, которым должен располагать банк или банковская система в целом, трудно, но он должен быть достаточным для выполнения уже рассмотренных функций, доверия вкладчиков и органов контроля. Сумма необходимого капитала зависит от риска, который берет на себя банк.

Литература

1. Волгина Н.А., Одегова Ю.Г. Экономика труда: (социально-трудовые отношения). Второе издание. – М.: 2008. – С. 736.
2. Корнейчук Б.В. Экономика труда: Учеб. пособие. – М., 2007. – С. 286.
3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – М., 1998. – С. 384.
4. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: Учебник. – 6-е изд., исправл. и доп. – М: Высшее образование, 2006. – С. 128-173.

Резюме

В Статье рассмотрены ресурсы банков и их капиталная база, состояние на данный момент и перспективы в будущем, влияющие на будущее банковской системы в РК.

Түйін

Мақалада банктердің ресурстары мен олардың капиталдық базасы, келешектегі қазіргі жағдайы мен перспективалары зерттеліп, Қазақстандағы банк жүйесінің келешегіне әсер етеді.

Summary

The article examines the resources of banks and their capital base, current state and prospects in the future, affecting the future of the banking system in Kazakhstan.



ӘОЖ 330.33:334.021+33. 242(574)

*Ахметова С.С., «Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Жаныбаева З.К., э.ғ.к., доцент м.а.
ҚазЭҚХСУ*

.ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ҚОЛДАУЫ

Бүгінгі әлемдік экономикада Қазақстан Республикасының өзіндік орыны айқындалып қалды. Елбасымыз атап көрсеткеніндей: «Мемлекетіміз әлем таныған, алдыңғы қатарлы елдер қатарына қосылуы керек». Сондықтан да болар бүгінгі күні экономикалық дамудың тиімді жолдарын табу

туралы мәселелі сұрақтар кең түрде талқылауға түсіп отыр. Шағын және орта бизнесті дамыту экономикалық өрлеудің және әлеуметтік-саяси жаңғыртудың басты құралы. Әсіресе, жеке меншіктің нақты өмірде жүзеге асуы және орта таптың қалыптасуы мемлекетімізде артқан сайын еліміз көркейіп, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайы жақсарады. Сонымен бірге, шағын және орта кәсіпкерлік – экономиканың тиімді әрі нәтижелі секторы. Шағын және орта кәсіпкерлік жұмыссыздықты жоюда, нарыққа қажетті тауарларды жеткізуде, жеке өндірушілердің монополиясын шектеуде және экономиканы тұрақтандыруда шешуші фактор болып табылады [1].

ҚР Президентінің 2014 жылғы 17 қаңтардағы Қазақстан халқына «Қазақстан-2050» Жолдауында: «Мемлекет жұмысының негізгі бөлігі Қазақстан бизнесін, әсіресе шағын және орта бизнесті дамытуға барынша қолайлы жағдай жасау болмақ. Шағын және орта бизнес 2050 жылға қарай Қазақстанның ЖІӨ қазіргі 20% орнына кемінде 50% өндіретін болады. Еңбек өнімділігін 5 есеге-қазіргі 24,5 мыңнан 126 мың долларға дейін арттыру керек» деп шағын және орта кәсіпкерліктің маңызын атап көрсетті [2].

Шағын және орта бизнестің дамуы экономиканы реформалаудың сәтті шарттарының бірі болып табылады. Шағын және орта бизнес секторын құру және дамыту, нарықтық экономикаға ұлтымыздың дайындығын және мемлекетіміздің барлық қызметіне өтуін қамтамасыз ететін, негізгі әлеуметтік қоғамды қайта құру болып табылады. Бұл жұмыста көп жағдайда шағын және орта бизнестің ықтимал шарты ретінде нарықтың дамуы мен құрылуы қозғау күші болып отыр.

Шағын бизнес ҚР жақсы кеңейіп келеді, бірақ даму жағынан жалпы әлемдік көрсеткіштен әлде қайда қалып келе жатыр. ШОБ ҚР ЖІӨ-нің (орта әлемдік деңгейі – 63%) 25,6% құрайды [3].

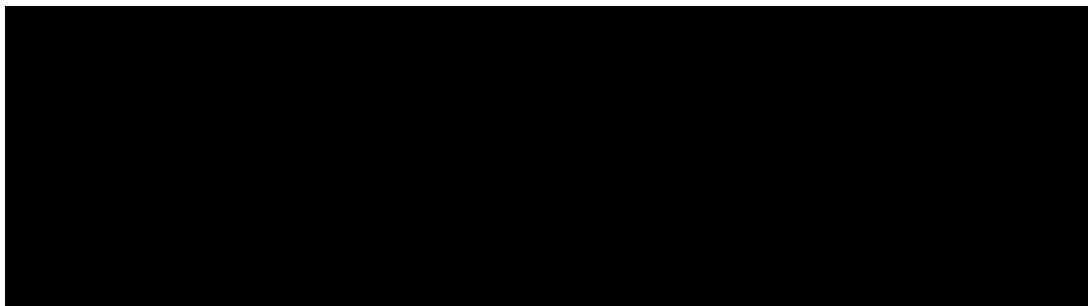
Шағын бизнес Қазақстанда ЖІӨ-нің 25,6% құрайды, ал ЖІӨ жұмыс жасау үлесі 36% республикамыздың еңбек нарығын құрайды.

Ұлттық экономика масштабында ҚР кәсіпкерлікпен айналасу әйгілі болып келе жатыр, бірақ бүкіл әлемдік көрсеткіштің орташа деңгейімен салыстырғанда ҚР белсенділігі екі есе төмен (ЖІӨ-гі 63% және жұмыс үлесінен 47%).

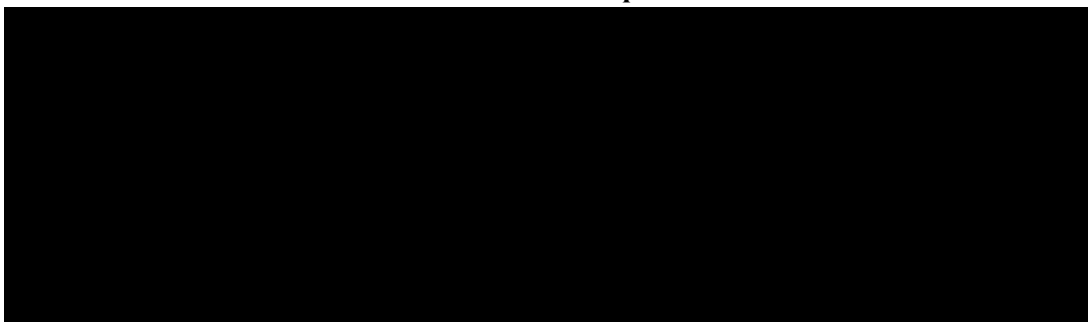
Аудандар бойынша, ШОБ жалпы аудандық өнім Астана – 46% ЖАӨ, БҚО (40%), және Алматы (29%) аудандарында көбірек әсер етуде.

ШОБ құрылымында дәстүрлі жеке меншік сауда ісі және жоғарғы квалификацияны талап етпейтін субъектісі басым болып отыр.

Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнестің дамуы ретінде 2017 жыл көрсеткіші.



ЖІӨ-гі ШОБ үлесі



ШОБ-тің жұмыспен қамту үлесі

2017 жылдың қаңтар айының аяғына дейін 800 мың ЖК жұмыс жасауда, ол ШОБ 68% құрайды. Бұл дегеніміз, бір жылдың ішінде көрсеткіш саны 15% қысқарғанын көрсетіп отыр. ЖК тең жар-тысы сауда ЖК жұмыс жасайды.

Азияттық Даму Банкі ҚР жеке кәсіпкерліктің өнімділігі төмен екенін көрсетіп отыр. Өйткені, ЖК жылдық өнім көлемі бір адамға 3 мың долл., ал шағын және орта бизнесте ол 27 мың долл. болуы тиіс.

Шағын кәсіпкерлік (занды тұлға) бір жылда 8% өсіп, 191 мың бірлікті құрады. Шағын кәсіпкер-ліктің көп бөлігі саудаға – 30% және құрылысқа – 16% негізделген.

2015 жылдан бастап ШОБ кредитпен қамтамасыздандыру белсенді түрде өсіп жатыр. Банктан берілген кредит саны 2014 жылдан бастап 2,3 есеге өсті.

Кредиттің түрі негізгі жұмыс істеу бағытын көрсетеді: сауда (37%), құрылыс (13%), өнеркәсіп (13%) және экономиканың негізгі секторымен байланысы жоқ басқа салалар (24%).

Жаксы белгілі мемлекеттік бағдарламалардан басқа ШОБ дамуына 2020 жылға дейін 2015 пен 2017 жыл аралығында салааралық байланыс айналымынан (МФО) қаражат алу белсенді түрде жүрген.

Жоба 2020 жылға дейін ШОБ қаржыландыруда кредиттер санын және қарыз алушылар санын 20% өсіруге бағытталған. Сонымен қатар 50 млн долл. әйел кәсіпкелігіне жұмсалады. Және 120 млн долл. Астана мен Алматыдан басқа аудандардағы кәсіпкелікке кредит ретінде беріледі.

ДҚҚДБ (дүниежүзінің қайта құру және даму банкі) осы жылы бәсекеге қабілетті ШОБ жобасы бойынша 9,24 млн долл. қаражат бөледі. Жоба мақсаты үкімет бағдарламаларын бекіту және ШОБ құзіреттілігін арттыру.

Жоғарыда көрсетілген статистикалық мәліметтерді негізге ала отырып, шағын және орта бизнестің дамуы үшін әлі де көп жұмыс жасау қажет екенін айқындадық. Енді осы мәселеге тоқталайық. Шағын және орта кәсіпкерлікті қалыптастыру: нәтижелі және икемді бағалауды, тал-дауды, басқаруды және даму болашағын жоспарлауды құруды қажет етеді.

ШОБ үшін өзекті мәселелер:

1. Басқару және салық ұймдарының тексеруі.
2. Сатып алу қабілеттілігінің төмендеуі және сату нарығындағы қиыншылықтар.
3. Жалдау төлем ақысының қымбаттығы.
4. ШОБ салық салу субъект жүйесінің кемшілігі.
5. Жоғарғы бәсекелестік.
6. Бизнесті қаржыландыру мәселесі.
7. Кадрларды жинау және іздеу.
8. Керек техника мен жабдықтардың болмауы.

Шағын бизнес – өте қиын және қауіпті. Қазақстандағы шағын бизнестің дамуына кедергі келтіретін күрделі мәселелер бар және олар қысқа уақытта шешіле қоймайды. ШОБ қазіргі уақыттағы даму жағдайы мемлекеттік қолдау стратегиясын қайта қарастыруды талап етеді. Жаңа стратегия ШОБ аудандық ерекшеліктерді есепке ала отырып құрылуы керек [4].

Осы стратегияның негізгі компоненттері ретінде ұсынуға болады:

- нормативтік-құқықтық қамтамасыздандыру ісін жетілдіру;
- шағын және үлкен кәсіпкеліктердің байланыс жолын кеңейту;
- салық салу жүйесін жетілдіру;
- кредит-қаражат алу жолдарын жетілдіру;
- басқару кедергілерін жою;
- бизнес кәсіпкерлеріне ақпарат алу және қызмет көрсету жүйесін дамыту.
- кәсіпкерлердің қоғамдық дамуын дамыту.

Ұлттық әлеуметтік қамтамасыздандыру «Самрұқ-Қазына» фонды Қазақстан Республикасы-ның Президентінің 2008 жыл 13 қазанынан бастап №669 «Бәсекелестікті қамтамасыздандыру және ұлттық экономика тұрақтылығы туралы кейбір өлшемдер» бұйрығына сәйкес және Қазақстан Республикасының Үкіметінің 2008 жыл 17 қазанынан бастап №962 «Қазақстан Республикасының Президентінің 2008 жыл 13 қазан №669 бұйрығын іске асыру» туралы үкіміне сәйкес, «Қазына»

тұрақты даму фонды» акционерлік қоғам және «Қазына» мемлекеттік активтерін басқару Қазақстандық холдингі» жолымен құрылған [5].

Фондтың негізгі мақсаты, ұлттық даму институттарының, ұлттық компаниялардың және басқа да заңды тұлғалардың ұзақ уақыттық құндылықтарын максималдау және әлемдік нарықтық бәсекелестікті жоғарлату үшін арналған, өзіне тиесілі акция пакеттерін басқару болып табылады.

Фондтың негізгі жұмыс істеу бағыттары:

- ұлттық экономиканы жаңарту және әртараптандыру;
- мемлекет экономикасын тұрақтандыру;
- компанияның жұмыс істеу тиімділігін арттыру.

Фонд Қазақстан Республикасының Үкіметіне максималды көмек көрсетеді, экономика секторына инвестицияларды түсіру бойынша сұрақтарды тез және жедел шешеді.

Тоқсан ауыз сөздің тобықтай түйіні, ШОБ кәсіпкерліктер саны төмендемей қарқынды өсіп келеді, бұл кәсіпкерліктің бірқалыпты дамып келе жатқанын көрсетіп отыр. Алайда Қазақстан тәжірибесінде күрделі мәселелер бар, және олар қысқа уақытта шешіле қоймайды. Қазақстандағы шағын және орта бизнес күні бүгінге дейін ел экономикасының біріктіруші, қалыптастырушы және тұрақтандырушы күшіне айналған жоқ. Бұл саланың өркендеуіне септігі тиетін шаралардың легі аз емес. Ол экономикамызда саны бар ал сапасы төмен ретінде құрылым алуда. Қазіргі уақытта Қазақстан осы сала бойынша еурапалық мемлекеттерден 12-14 жыл көлемінде қалып отыр. ШОБ-ке мемлекет тарапынан қолдау көрсету әр кезде де басты орында болуы тиіс.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы, 2016.
2. Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы «Қазақстан-2050».
3. Ranking.kz. Основные показатели развития предпринимательства в РК за январь 2017 года.
4. Воевутко А.Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане // Финансы Казахстана.-2011.
5. Samruk-kazyna.kz

Түйін

Бұл мақалада ҚР ШОБ дамуы, қалыптасуы, қазіргі кездегі жағдайы көрсетілген. Бүкіл әлемдік көрсеткіш деңгейінде мемлекетіміздегі ШОБ статистикалық мәліметтер берілген. ШОБ дамуына кедергі келтіретін күрделі мәселелермен оларды түзетуге арналған ұсыныстар берілген.

Резюме

В данной статье показаны перспективы развития СМБ в РК настоящее время. Преведены статистические данные развития МСБ в РК по сравнению с мировыми показателями. Указаны проблемы которые мешают развитию МСБ в РК и их устранения.

Summary

This article covers perspective plans of current small and medium-sized enterprises in Kazakhstan. Statistical date on enhancement of small and medium-sized enterprises are given in relation to international index. The article also reveals some issues on small and medium-sized enterprises and the plausible solutions are discussed tackle to them.



КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНК ҚЫЗМЕТТЕРІНІҢ НАРЫҒЫНДАҒЫ АТҚАРАТЫН ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ МЕН МАЗМҰНЫ

Несиелік жүйенің негізгі буыны халық шаруашылығына тікелей қызмет көрсететін және коммерциялық негізінде кең көлемді қаржылық қызмет жасайтын дербес банктік мекемелер торабынан тұрады. Бұлар коммерциялық, кооперативтік және жеке банктер, банктік заңдылықтарында коммерциялық банктер деген жалпы атпен біріктіріледі [1].

«Коммерциялық банк» термині банк ісінің ертеректегі даму кезеңінде, банктердің сауда, тауар айырбасы операциялары мен төлемдеріне қызмет көрсетуі барысында пайда болды. Негізгі клиенттері саудагерлер болған.

Банк жүйесінің мақсаттары мен міндеттері негізінен тұтас экономиканы басқарудың мақсаттары мен міндеттеріне ұқсас. Алайда, банктер басқарудың қосалқы жүйесі ретінде экономиканы басқарудың жалпы мақсаттарына қол жеткізуді қамтамасыз ететін өзіндік ерекшелігі бар жеке міндеттерді орындайды.

Клиенттерді тартудағы банктердің арасында күшейе түскен бәсекелестік банктердің клиентке, олармен серіктестік қатынасты орнатуға қатысты ұйымдастыру мәселелеріне айырықша назар аударуына талап етеді. «Қазақстан Республикасындағы банктер мен банктік қызмет туралы» заңның 33 бабы бойынша банктер тең құқықты серіктестіктер ретінде алға шығып, өз операцияларын еркін несие ресурстары нарығында жүзеге асыра алады [2].

Өз қызметінде олар өздерінің клиенттеріне қаражатты орналастырудың, несиені алудың жақсы жағдайын, банк қызметінің ауқымды спектірін ұсынумен бір-бірімен бәсекелеседі. Банк өз клиентінің алдында жауапты болады.

Банктердің клиентпен жүргізетін экономикалық жұмысы банкке клиенттерді тартудан бастап, олардың шоты бойынша әр түрлі банктік операцияларды орындауға дейін банк қызметінің барлық жағын қамтиды.

Депозиттермен жүргізілетін ағымдағы экономикалық жұмыс банктің пассивтерді басқару бойынша қызметінің маңызды бағыттарының бірі болып табылады. Ол банк клиенттерінің шоты бойынша қаражаттың қозғалысын талдауды және ең өтімді депозиттер тобын өтімділігі аз депозиттер тобына түрлендірудің мүмкіндіктерін анықтауды ұйғарады. Мұндай талдау банктің сенімсіз клиенттерді және төлем тәртібін бұзушыларды анықтауға мүмкіндік береді [2].

Банк клиентпен келісе отырып, байланысты несие бөліміне берудің мерзімі мен тәртібі және қарыз алушының өзгеше де есепшілік формаларын белгілейді. Әрі осылардың негізінде клиенттің қаржылық жағдайын және оның несие қабілеттілігін талдайды.

Банктер өз клиенттерінің және корреспонденттерінің салым ақшалары, шоттары, операциялары бойынша құпияны сақтауға кепілдік береді.

Заңды тұлғалардың салым ақшасы, шоты және операциясы бойынша банктің анықтамасы сотқа, төрелік сотқа, тергеу органына, салық органдарына беріледі.

Жеке тұлғалардың салым ақшалары мен шоттары бойынша анықтамалар өз клиенттерінен басқа сот пен тергеу органдарының заңды өкілдеріне олардың өндірістегі іс бойынша беріледі.

Салымшылардың мүддесін қорғау мақсатында банктер депозиттерді ұжымдық тұрғыдан сақтандыруды жүзеге асырады. Қазақстанда осы мақсатта жеке тұлғалар депозитінің әлеуметтік сақтандыру қоры құрылды. Салым ақшаларын сақтандыру жүйесі банктің төлем қабілетсіздігі орын алған жағдайда немесе банк банкротқа ұшыраған жағдайда салым ақша иесінің тіркелмеген сомаларға дейін барлық салым ақшасы бойынша залалдың орнын толтыруға кепілдік беруі керек.

Банктер мен олардың құрылтайшылар арасында пайда болған барлық даулар немесе клиенттермен арадағы талас Қазақстан Республикасы заңына сәйкес сот тәртібімен шешіледі.

Коммерциялық банктер негізінен өз клиенттерінің шаруашылық қызметтеріне қызмет көрсетумен байланысты несиелік есеп айырысу және қаржылық операциялардың барлық түрлерімен айналысады [3].

Коммерциялық банктердің қаржылық жағдайын бағалау үшін банктің қызметі туралы жеткілікті ақпараттарға ие болу қажет. Банктің жылдық есебі осындай ақпараттардан тұрады.

Банктер қызметінің мәні оларды басқа органдардан ажырататын функцияларды орындаудан көрініс табады. Қазіргі заманғы теорияға сәйкес олар үшке бөлінеді:

- 1) қаражаттарды аккумуляциялау функциясы;
- 2) ресурстарды трансформациялау функциясы;
- 3) ақша айналымын реттеу функциясы.

Банк қызметін – банктің клиент мүддесі үшін белгілі бір іс-әрекеттерді орындауын сипаттауға болады. Кез келген банк өнімінің негізінде қандай да бір қажеттіліктерді қанағаттандыру қажеттілігі жатады.

Коммерциялық банктердің негізгі атқаратын қызметтері:

- ақша қаражатын шоғырландыру және тарту;
- несие беру;
- шаруашылықтармен есеп және төлем жұмыстарын жүргізу;
- төлем құралдарын шығару;
- бағалы қағаздарды шығару және орналастыруды ұйымдастыру;
- сенімхат бойынша клиенттердің мүлкін басқару;
- клиенттерге кеңес беру.

Уақытша бос ақша қаражатын шоғырландырып, оны капиталға айналдыру – банктердің ежелден атқаратын қызметтерінің бірі. Занды және жеке тұлғалардың уақытша бос ақшасын банкке тарту, бір жағынан, олардың иесіне процент түрінде табыс түсірсе, ал екінші жағынан банктің несие операцияларын жүргізуіне негіз қалайды. Шоғырланған жинақ ақша әр түрлі экономикалық және әлуметтік қажеттіліктерге жұмсалуды мүмкін. Тек банктің делдалдық етуімен ақша қаражаты жинақталып, кейін ол капиталға айналады.

Банктердің саласын басқаруындағы атқарылатын келесі қызметі – несие беруде делдал болу. Бос ақша қаражат иесі мен қарыз алушының арасында тікелей несие қатынастарының туындауында кедергі болатын жәйттер:

- ұсынатын капитал көлемінің қарызға қажетті көлемге сай келмеуі;
- капиталдың айналыстан босау мерзімінің қарыздарға қажет мерзімге сай келмеуі.

Ұйымдасқан және жұмысы қалыптасқан есеп айырысу жүйесінсіз тұрақты экономика болуы мүмкін емес. Сондықтан есеп және төлем жұмыстарын жүргізуде банктердің рөлі зор. Кәсіпорындар арасындағы есеп айырысудың негізгі бөлігі қолма-қол ақшасыз жүреді. Банктер делдал ретінде клиенттердің тапсырысы бойынша шотқа ақша қабылдап, ақшаның түсуін және берілуін есептейді.

Коммерциялық банктің ерекше қызметі төлем құралдарын шығару арқылы айналымдағы ақшаны көбейту немесе артығын жою, яғни ақша массасын көбейту немесе азайту. Төлем құралдарын шығару олардың депозиттік және несиелік қызметтеріне тікелей байланысты. Депозит екі түрлі жолмен: клиенттің банкке ақша салуымен немесе қарыздарға банктің несие беруі арқылы жүргізіледі. Бұл операциялар айналымдағы ақша массасының көлеміне әр түрлі әсер етеді [5].

Банк бұл қызметтерді формальды клиенттердің өкілі ретінде атқарғанмен, шын мәнінде сенімхатпен қызмет көрсетудің нәтижесінде ол көптеген капиталды қадағалауға және экономикалық хабарларды өзіне жинақтауға мүмкіндік алады [4].

Экономикалық мағлұматтарды өзіне жинақтауы банктердің клиенттерге кеңес беруіне мүмкіндік туғызады. Банктер кәсіпорынның қаржылық қызметіне, бухгалтерлік есебіне талдау жүргізіп, дамуының стратегиясын бағалаумен және табысты ұлғайту мүмкіндігін анықтаумен шұғылданады. Банктер клиенттің жаңа акция шығару болашағын және оларды нақты орналастыруды қарастырады.

Банктер келесідей кеңес береді: шот ашу, есеп-несиелік және кассалық қызмет көрсетуден

бастап, ақша және тауар нарықтарында операциялар жүргізуге дейін нұсқау береді.

Коммерциялық банктердің кеңес беру қызметін төмендегідей топтастыруға болады:

- несиелеу және есеп айырысу ісі бойынша – ақша нарығындағы конъюнктура, проценттік мөлшердің қозғалысы, несиелеудің жағдайы және формасы туралы хабар, несиелік-есептік қызмет көрсету үшін әр түрлі мәмілелер бойынша нұсқау беру, қолма-қол ақшасыз есептесуді талдау, оны жетілдіру жолдарын зерттеу;

- бағалы қағаздарды шығару және олармен операция жүргізу бойынша – бағалы қағаздар нарығы конъюктурасы, олардың бағасының өзгеруі, бағалы қағаздардың эмитенттері, бағалы қағаздарды шығару тәртібі және олардың айналыс ережесі туралы хабар.

- күрделі қаржы беру бойынша – құрылыс қызметі нарығының конъюктурасы, құрылыс материалдарының бағасы мен әр түрлі құрылыс-монтаж жұмыстарының тарифтері, күрделі қаржының экономикалық тиімділігін есептеу туралы анықтама.

Нарықтық экономикалы елдердің бүкіліне тән болып саналатын коммерциялық банктердің дәстүрлі, сол сияқты дәстүрлі емес бүкіл қызметін осы негіздегі үлгіде топтастыруға болады.

Соңғы кездері коммерциялық банктермен басқа несие мекемелерінің арасындағы бәсеке күшейе түсуде. Бәсеке банктердің жаңа қызмет түрлерін іздестіруде, клиенттерге ұсынатын қызмет түрлерін өсіруге және қызмет көрсету сапасын жақсартуға ынталандырады.

Әдебиеттер

1. «Қазақстан Республикасындағы банктер және банктік қызмет туралы» 1995 жылдың 31 тамызындағы Заңы, толықтырулар мен өзгертулермен.
2. Сейтқасымов Ғ.С. Ақша, несие, банктер: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2010.
3. Исакова З.Д., Абдильманова Ш.Р., Весельская Н.Р. Банковская система и ее правовые основы: Учебник. – Караганда, 1997. – 254 с.
4. Сауытбекова Ә. Екінші деңгейлі банктерге сипаттама / Айқап республикалық басылымы. – 2015. – №2.
5. Мақыш С.Б. Екінші деңгейлі банктердің операциялары: Оқулық. – Алматы: Қазақ Университеті, 2002.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстандағы банктік қызметтер нарығындағы коммерциялық банктердің атқаратын қызметтерінің күрделі қаржыларының экономикалық тиімділігі мен маңызы туралы зерттелген.

Резюме

В данной статье представлены исследования рынка банковских услуг коммерческих банков в эффективном использования денежных ресурсов.

Summary

This article presents the research of the market of banking services to commercial banks in the efficient use of financial resources.



УДК 336.71:658(574)

Баракбаева А.Ф., магистрант специальности «Финансы»

*Научный руководитель: Джумабекова А.Т., к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Банковский маркетинг в силу его специфики представляет собой особую отрасль маркетинга. Это внешняя и внутренняя идеология, стратегия, тактика и политика деятельности банка, опреде-

ляемая конкретной общественно-политической и экономической ситуацией. Последние изменения в банковских системах стран с развитой рыночной экономикой, реальная хозяйственная ситуация в стране сегодня привели к жизненной необходимости освоения коммерческими банками самых современных приемов и способов маркетинга. На это ориентируют универсализация банковской деятельности, выход ее за границы традиционных операций, усиление конкуренции с иностранными банками, появление у банков конкурентов в лице небанковских учреждений, отток вкладов из банков в результате развития рынка ценных бумаг.

Банковский маркетинг с одной стороны, как конкретная деятельность по изучению рынка и продвижению на нем банковских услуг и, с другой – об использовании концепции маркетинга в деятельности банка, если она ориентирована в первую очередь на изучение и удовлетворение потребностей клиентов [1].

Такой подход к определению банковского маркетинга подтверждается структурой коммерческих банков, включающий отдел маркетинга и связей с клиентурой или управление маркетинга, состоящее из отдела связи с клиентурой, отдела услуг и рекламы и отдела рыночной конъюнктуры, которое должно решать следующие задачи:

- обеспечивать установление контактов с новой клиентурой;
- способствовать развитию деловых связей;
- проводить аналитические исследования, связанные с содействием внедрению новых операций и банковских услуг;
- изучать рыночную конъюнктуру;
- оказывать организационную и консультационную помощь клиентам.

То есть, деятельность маркетинговых служб включает анализ рынка банковских услуг во всех указанных его аспектах, разработку рекомендаций для руководства банка по принятию необходимых управленческих решений, разработку плана маркетинга и осуществление мероприятий по продвижению (обеспечению продажи) банковских услуг и другое.

При этом нужно отметить, что результаты продвижения услуг банка на рынке и его борьбы за клиентов будут зависеть от множества условий, рассматриваемых в работе.

Банковский маркетинг связан со всей деятельностью банка и ее управлением, включая как управление операциями, так и управление персоналом. Сотрудники банка непосредственно занимающиеся продвижением банковских услуг на рынке, могут затратить большие усилия и средства на рекламу и личное общение с потенциальными клиентами банка с целью убедить их воспользоваться его услугами, в результате чего возможные клиенты придут в банк. Однако в следствие невнимательного отношения к ним сотрудников банка, несоответствия предлагаемых услуг тому, что они ожидали на основе рекламных обращений, а также других причин у них может сложиться неблагоприятное впечатление о банке и они откажутся от взаимодействия с ним. Поэтому, как подчеркивается в специальной литературе и выступлениях в прессе руководителей различных коммерческих банков, деятельность всех сотрудников банка должна основываться на концепции маркетинга, ориентированной на потребителя [2].

Поэтому для формирующегося рынка наиболее приемлем сегодня так называемый маркетинг – микс, который гарантирует комплексное воздействие всех внутренних и внешних факторов на рынок, охватывая основные элементы маркетинга, такие как:

- политика продукта: услуга, которая рассматривается как часть ассортимента. При этом услуга, ее характеристики оцениваются со всех сторон;
- политика цен: изучение всех факторов и условий продаж, существующих по отношению к данной услуге, банку;
- политика распределения: средства доставки услуги на рынок, каналы распространения услуг;
- политика коммуникативности: реклама, средства продвижения услуги, мероприятия для создания благоприятного общественного мнения о банке и т.д.

Конечно, реализовать маркетинг – микс на практике сложнее, чем допустим, такой метод маркетинга, как маркетинг, ориентированный на продукт, изделие или услугу. Но менеджерам, предпринимателям, банкирам предстоит осваивать самые современные приемы и методы управ-

ления, чтобы быстрее ликвидировать дистанцию между состоянием ее сегодняшней экономики и уровнем хозяйства промышленно-развитых стран.

Банковский маркетинг, можно определить как поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры. Это предполагает четкую постановку целей банка, формирования путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов. Главная задача банковского маркетинга заключается в анализе процессов, происходящих на рынке капитала, то есть непосредственно в сфере действия кредитно-финансовых институтов, особенно в банковском секторе, и на рынке ценных бумаг, включая первичный рынок, вторичный (фондовую биржу) и внебиржевой рынок. Это необходимо руководству банков для того, чтобы принимать гибкие решения, направленные, прежде всего, на расширение банковской деятельности и соответственно на увеличение прибылей.

Цель банковского маркетинга – создание необходимых условий приспособления к требованиям рынка капитала, разработка системы мероприятий по изучению рынка, повышение конкурентоспособности и прибыльности.

Основными функциями банковского маркетинга являются:

- изучение спроса на рынке капитала и его отдельных сегментах, представляющих особый интерес для банков;
- анализ и изучение процентной политики, реклама;
- разработка системы планирования банковской деятельности;
- управление персоналом; организация обслуживания клиентов.

Как правило, банк на основе анализа рынка капитала, изменений его объема, изучения потребительских привычек, учета социально-психологических особенностей объектов на территории составляет программу по привлечению средств (вкладов, депозитов) и выдаче кредитов и ссуд. В этом смысле банк обязан определить общие принципы стратегии конкурентной борьбы и конкретные способы овладения рынком сбыта. Такой стратегией должны руководствоваться все подразделения банка. В этих условиях ставится задача интенсификации деятельности банка путем создания системы дополнительных услуг, предоставления различных льгот и премий своим клиентам, ведения рекламы, в том числе престижной, позволяющей создать благоприятное мнение о банке и его деятельности.

Специфика маркетинга в банковской сфере обусловлена не только тем, что он способствует коммерциализации банковской работы и обеспечивает эффективное использование денежных ресурсов, но и особенностями денежного оборота, который выступает объектом всей банковской деятельности. Банковский маркетинг связывается с новыми формами расчетов, в максимальной степени учитывающими характер хозяйственной деятельности клиентов банка, особенности места нахождения их партнеров, их финансовое положение и другие факторы, влияющие на скорость денежного оборота [3].

Маркетинг в банковской сфере нацеливается на изучение рынка кредитных ресурсов, анализ финансового состояния клиентов и прогнозирование на этой базе возможностей привлечения вкладов в банки, изменений в деятельности банка. Сейчас, когда предприятиям и организациям разрешается открывать счета в любом банке, расширяется основа конкуренции в банковском деле. Маркетинг направляется на обеспечение условий, способствующих привлечению новых клиентов, расширению сферы банковских услуг, заинтересовывающих клиентов во вложении своих средств на счета данного банка.

Для привлечения вкладчиков в условиях конкуренции коммерческих банков используется процентная политика, направленная на привлечение в рамках более длительного срока средств предприятий, организаций, кооперативов и населения. Использование процентной политики в маркетинге коммерческих банков, в частности, установление и регулирование процентных ставок, осуществляется с одновременным регулированием процентных ставок за пользование предприятиями и организациями кредитом. Задача маркетинга в этих условиях состоит в изучении спроса на кредит, что невозможно без анализа финансового положения каждого предприятия, клиента, определения сфер наиболее эффективного вложения ссудных средств, совершенствования качества

кредитного обслуживания клиентуры. Важна также оценка банками состояния самофинансирования в корпорациях, компаниях и предприятиях. Высокий объем накопления собственных источников за счет амортизации и прибыли, как правило, снижает спрос на кредит, а сокращение самофинансирования предприятий по тем или иным причинам (включая экономический спад, инфляцию) способствует расширению этого спроса.

Специфика предлагаемых банком продуктов требует от потребителей довольно высокой экономической культуры, вызывает необходимость разъяснения содержания услуги клиенту, усиливает значение такого фактора, как доверие клиентов. Ведь клиент, как было сказано выше, доверяя банку свои деньги, вступает в сделку, течение которой он не может контролировать. Следовательно, неосязаемый характер банковской услуги как бы удваивается: это неосязаемые действия с неосязаемыми активами [4].

С помощью банков происходит перераспределение свободных денежных средств, или «обмен веществе», использование «энергии окружающей среды в интересах общего блага. Деньги и кредит как факторы роста общественного богатства способны делать нации более богатыми, однако лишь в том случае, если управление деньгами и кредитом основывается на четких правилах, их нарушение может стать тормозом экономического роста и процветания хозяйства.

Сегодня в казахстанской банковской системе кредитование является важнейшим направлением активных операций. В центре внимания находится современная система и основные процедуры управления кредитами, анализ типичных проблем, решение которых требуется для успешного внедрения системы кредитования.

В Казахстане так же проявляется больший интерес к развитию управленческого учета. Это неудивительно, так как управление сложной организацией невозможно без сбора и оценки всей необходимой информации. Между тем в условиях конкуренции между банками успех сопутствует тем банкирам, которые лучше владеют современными методами банковского дела. Но из-за большого объема информации в рамках курсовой работы невозможно рассмотреть все многочисленные вопросы, связанные с банковской деятельностью.

Модель развития кредитной системы Казахстана должна быть направлена на внедрение новых направлений денежно-кредитной политики, либерализацию валютных отношений, совершенствование платежной системы. Кроме того, важную роль играет эффективное функционирование трехуровневой институциональной среды банковской сферы, совершенствование деятельности и регулирования инвестиционных и ипотечных банков, а также поддержание развития пенсионного обеспечения и страховых компаний [5].

Таким образом, развитие кредитной системы Казахстана должна включать весь комплекс механизмов воздействия на обеспечение построения рациональной и эффективной системы по средствам внедрения принципиально новых моделей развития всех секторов финансово-инвестиционного рынка республики.

Литература

1. Закон РК «О банках и банковской деятельности в РК» 1995г. (с изм. и доп. на 2017 г.).
2. Правила об условиях и минимальных требованиях к порядку предоставления информации поставщиками информации, о порядке оформления согласия субъектов кредитных историй на предоставление информации о них в кредитные бюро, оформления согласия на выдачу кредитного отчета и об условиях и порядке предоставления кредитного отчета от 21 августа 2004 года, №250.
3. Деньги Кредит Банки / Под ред. Г.С. Сейткасымова. – А.: Экономика, 2009.
4. Мак Нотон Д. Банковские учреждения в развивающихся странах. том 1: Укрепление руководства и повышение чувствительности к изменениям. – Всемирный Банк, 2008.
5. Питер Роуз Банковский менеджмент. – 2015.

Резюме

Маркетинг в банковской сфере нацеливается на изучение рынка кредитных ресурсов, анализ финансового состояния клиентов и прогнозирование на этой базе возможностей привлечения вкладов в банки, изменений в деятельности банка.

Түйін

Банк саласындағы маркетинг кредиттік ресурстар нарығын зерттеуге, клиенттердің қаржылық жағдайын талдау және банкттерге қаржы тарту мүмкіндіктерін жобалау, банк қызметінің өзгеруін зерттеуге бағытталған.

Summary

Marketing in the banking sector aimed at the study of the market of credit resources, the analysis of the financial condition of customers and forecasting on this basis, possibilities of attraction of deposits in banks, changes in Bank activities.



УДК 336.6:347.78

Батырбек А.Н., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Жаныбаева З.К.,** к.э.н.

КазУЭФМТ

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Грамотное управление финансами неизбежно требует аспектного анализа, позволяющего наиболее точно и правильно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных и качественных методов исследования. В связи с этим существенно увеличиваются приоритет и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное и кардинальное системное изучение финансового состояния и финансовой деятельности предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени основных финансовых рисков и прогнозирования трендового уровня доходности капитала. Финансовое состояние предприятия – комплексное, многогранное понятие, которое характеризуется системой основных показателей, отражающих суть, наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его мобильной финансовой конкурентоспособности (то есть платежеспособности, кредитоспособности), выполнения договорных обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовое состояние субъекта хозяйственной деятельности характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия финансировать производственный процесс в каждый конкретный фиксированный момент.

В процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура его средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступают платежеспособность и устойчивость.

Финансово-экономическое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его хозяйственной деятельности. Когда хозяйственные планы успешно реализуются, это с положительной стороны влияет на финансовое положение предприятия. При спаде производства и снижении объема реализации продукции происходят значительное повышение себестоимости, уменьшение выручки и суммы маржи и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия. Таким образом, устойчивое финансовое состояние субъекта – итог квалифицированного управления всем системой, определяющей итоги деятельности предприятия и его место в конкурентном рыночном окружении.

Устойчивое финансовое положение, в свою очередь, положительно влияет на объемы основной деятельности предприятия, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на повышение конкурентоспособности предприятия, обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетно-кассовой дисциплины, достижение

рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование [1].

Главная цель финансовой деятельности предприятия сводится к одной стратегической задаче – наращиванию собственного капитала, капитализации и обеспечению устойчивого положения на рынке за счет повышения конкурентоспособности. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса за счет манипулирования качеством продукции.

Отсюда основными задачами финансового анализа являются

- своевременная и объективная полная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;
- поиск резервов и направлений улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- разработка новых, конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов, укрепление финансового состояния предприятия и повышения конкурентоспособности его продукции;
- прогнозирование потенциальных финансовых результатов.

Анализ финансового состояния подразделяется на внутренний и внешний. Они кардинально отличаются по своим целям и содержанию.

Внутренний финансовый анализ – это процесс исследования механизма формирования, размещения и использования капитала предприятия с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования.

Внешний финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния субъекта хозяйственной деятельности с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности, а также конкурентоспособности продукции и самого предприятия на рынке.

Анализ финансового состояния предприятия проводится главным образом по относительным показателям, так как абсолютные показатели баланса в реальных условиях очень трудно привести в сопоставимый вид.

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать с:

- общепринятыми государственными нормами для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- аналогичными данными других исследуемых предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- аналогичными данными исследований за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние субъекта предпринимательской деятельности находится в прямой зависимости от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и активов предприятия, в первую очередь от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности активов и пассивов предприятия [2].

Весомым показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, является обеспеченность запасов источниками финансирования, к которым относятся не только собственный оборотный капитал, но и краткосрочные кредиты банка под товарно-материальные ценности, а также непросроченная задолженность поставщикам, полученные авансы от покупателей. Она устанавливается путем сравнения суммы плановых источников финансирования с общей суммой запасов.

В настоящее время методики анализа финансовой деятельности предприятия, его финансового состояния повторяют и дополняют друг друга. Они могут быть использованы комплексно или раздельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, имеющейся в распоряжении финансового аналитика.

В последнее время наиболее широко используются методики Нортана и Каплана, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина, Е.В. Негашева.

Кроме того, данные авторы рекомендуют сгруппировать все пассивы баланса по степени срочности их оплаты.

Под деловой активностью хозяйствующего субъекта в финансовом аспекте авторы понимают, прежде всего, скорость оборота его денежных средств. Особенностью данных методик является также то, что в них вводится понятие кризисного финансового состояния, когда предприятие находится на грани банкротства, так как денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают кредиторской задолженности и просроченных ссуд [3].

Данные авторы выделяют четыре вида финансового состояния. Первый вид – абсолютная устойчивость, ему соответствуют минимальные величины запасов и затрат. Второй вид – нормальная устойчивость, для него характерны нормативные величины запасов и затрат. Третий вид – неустойчивое состояние, которому соответствуют убыточные величины запасов и затрат. Четвертый вид – кризисное состояние. Для него характерны неподвижные и малоподвижные запасы и затоваренность готовой продукцией в связи со снижением спроса.

Использование данной методики анализа финансового состояния требует сбора огромного объема исходной информации, так как не все данные для проведения анализа по предлагаемой методике имеются в современной бухгалтерской, статистической и корпоративной отчетности. Поэтому необходимо привлечение в практику анализа данных внутрипроизводственного (нормативы, показатели работы, характеризующие все стороны деятельности предприятия для проведения комплексного анализа), статистического (коэффициенты инфляции и др.) и корпоративного (учет издержек, конкурентоспособности) учета. Программное обеспечение существенно снижает трудоемкость анализа, что в целом также отражается на эффективности производства.

В настоящее время предлагаются и другие методики, основанные, как правило, на применении аналогичного зарубежного опыта оценки финансового состояния предприятий. При этом некоторые авторы данных зарубежных методик пытаются напрямую перенести его на условия России. Это не всегда правомерно. Например, во многих случаях неверно в качестве нормативной базы финансовых коэффициентов принимать критические, экстремальные значения, используемые на Западе [4].

Для финансового отдела предприятия финансовые показатели имеют особое значение, поскольку являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчетности, акционерами и кредиторами. Целевые ориентиры проводимого финансового анализа зависят от того, кто его проводит: управляющие, налоговые органы, владельцы (акционеры) предприятия или его кредиторы. Финансовое состояние анализируемого предприятия может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Четких критериев для такой градации финансового состояния предприятия пока не определено.

Основной задачей анализа финансового состояния является исследование показателей финансовой устойчивости предприятия, когда решающее значение имеет составление балансовой модели проведения анализа.

С учетом наличных и безналичных неплатежей, а также нарушений внутренней финансовой дисциплины и внутренних неплатежей финансовое состояние предприятия может быть охарактеризовано следующим образом:

- абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния предприятия (отсутствие неплатежей и причин их возникновения, т. е. нормальная или высокая рентабельность работы, отсутствие нарушений внутренней и внешней финансовой дисциплины);

- неустойчивое финансовое состояние предприятия (наличие нарушений финансовой дисциплины: задержки в оплате труда, использование временно свободных собственных средств резервного фонда и фондов экономического стимулирования и пр.; перебои в поступлении денег на расчетные счета и платежах, неустойчивая рентабельность, невыполнение финансового плана, в том числе по прибыли);

- кризисное финансовое состояние предприятия (наличие всех признаков неустойчивого финансового положения и регулярных неплатежей, в соответствии с чем кризисное положение можно классифицировать следующим образом: 1-я степень – наличие просроченных ссуд банкам; 2-я степень – дополнительно наличие просроченной кредиторской задолженности; 3-я степень – дополнительно наличие недоимок в бюджет) [5].

В заключение следует отметить, что построение системы эффективного управления финан-

совой деятельностью предприятия на сегодняшний день относится к числу наиболее важных экономических задач, стоящих перед руководством предприятий и организаций, а в условиях кризиса экономики и массовой неплатежеспособности предприятий приобретает первостепенное значение. Определение финансового состояния на ту или иную дату помогает ответить на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествовавшего этой дате, и насколько была верной выбранная предприятием финансовая политика.

Эффективное управление финансовой деятельностью предприятия служит залогом его процветания на рынке и условием конкурентоспособности. Предприятие, свободно манипулируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, минимизировать затраты на его расширение и обновление, а также достичь высоких финансовых результатов деятельности.

Литература

1. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Л.Я. Аврашков, В.В. Адамчук, О.О. Антонова и др. / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 2-е изд.; перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 742 с.
2. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. – М.: ИНФРА –М, 2004. – 432 с.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА -М, 2002. – 208 с.
4. Грабова Н.Н., Добровольский В.Н. Бухгалтерский учет в производственных и торговых предприятиях, 2009: Учебное пособие для студентов вузов / Под ред. Н.В. Кржельного. – К.: А.С.К., 2010. – 624 с.
5. Шиян Д.В., Строченко Н.И. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – К.: Изд-во А.С.К., 2010. – 240 с.

Резюме

В статье рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособности предприятия с помощью проведения финансового анализа его деятельности. Объясняется зависимость результативности любой сферы бизнеса от наличия и эффективности использования финансовых и экономических ресурсов, которые приравниваются к основной системе, обеспечивающей жизнедеятельность и функционирование предприятия. Приводится обоснование выдвижения на первый план финансовых и экономических аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание их роли является главной характерной чертой и тенденцией развития во всем мире.

Түйін

Мақалада кәсіпорынның қаржылық талдауы арқылы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселесі қарастырылады. Кәсіпорынның тіршілік әрекеті мен жұмыс істеуін қамтамасыз ететін негізгі жүйемен теңестірілген қаржы-экономикалық ресурстардың қол жетімділігі мен тиімділігіне кез келген іскерлік саланың тиімділігіне тәуелділігін түсіндіреді. Кәсіпкерлік субъектілерінің қызметін қаржылық және экономикалық аспектілерін айқындаудың негіздемесі түсіндіріледі, олардың ролін арттыру бүкіл әлемдегі негізгі сипаттамалар мен даму үрдісі болып табылады.

Summary

In the article the questions of competitive recovery of an enterprise with the help of financial analysis of its activity are viewed. The dependence of effectiveness of every business field on the presence and effectiveness of usage of financial and economic resources which are equal to the basic system which provides the vital activity and functioning of the enterprise is shown. The substantiation of advancement on the first plan of financial and economic aspects of the activity of subjects of management is given; the increase of their role is their basic characteristic feature and tendency of their development all over the world.



ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ

Во время хозяйственного процесса стоимость долгосрочных активов в связи с постоянным использованием, постоянно изменяется, это влияет на затраты производства, финансовую прибыль и конкурентоспособность предприятия. В ходе деятельности объемы прибыли, и стоимость постоянного имущества дифференцируется в зависимости от сферы деятельности организации и вида управления. Процесс формирования и использования долгосрочных активов зависит от денежного финансирования. Потому как деньги используются для покупки имущества, покрытия затрат, ликвидацию и замену устаревших основных средств, увеличение размера основных средств в виде инвестиций. Долгосрочные активы предполагают большие затраты. Важно чтобы затраты на долгосрочные активы покрывались собственным капиталом и не нарушался режим использования основных средств. Долгосрочные активы могут выступать в роли заемного капитала, в форме долгосрочных инвестиций.

Основные фонды занимают львиную долю всех долгосрочных активов предприятия. Основные фонды представляют собой часть материально вещественных ценностей предприятия, которые эксплуатируются на протяжении более длительного периода времени чем один год. В основные фонды входят производственные и непроизводственные объекты. К производственным основным фондам относят объекты неоднократно участвующие непосредственно в производстве, к ним относят фонды промышленного, транспортного, строительного, хозяйственного и других назначений. Основные фонды не участвующие в производственном процессе, то есть фонды которые не предназначены для употребления вне производства, к ним относят объекты здравоохранения, культуры и ЖКХ. Любые виды основных фондов подвергаются физическому (постепенная утрата функциональных качеств) и моральному износу (отставание оборудования от технического прогресса). Таким образом стоимость основных фондов постепенно снижается [1].

Прибыль может стать важным источником долгосрочных инвестиций. Она представляет собой разницу между доходами и затратами компании. Предприятия могут формировать фонды различных назначений, используя для этого отчисления из прибыли либо применять для данной цели саму прибыль, не образуя за ее счет различные целевые фонды. В зависимости от назначения всю совокупность фондов можно классифицировать на фонды потребления и накопления. Первый тип создается с целью финансирования соцзащиты сотрудников, их стимулирования, поощрений, доплат и т.д. Накопительные фонды служат для технического перевооружения, развития предприятия, реконструкции, а также освоения новых разновидностей продукции, сооружения и обновления производственных фондов. Амортизационные отчисления являются еще одним источником долгосрочных инвестиций. Их включают при расчете себестоимости услуг и товаров, по этой причине амортизация входит в состав выручки от реализации. После этого она поступает в кассу предприятия либо на ее счет в одном из банков. Эти денежные средства могут применяться лишь с целью финансирования капиталовложений в основные средства, а также нематериальные активы [2].

Помимо собственных средств для финансирования долгосрочных вложений существуют заемные. К последним относятся займы и банковские кредиты, которые могут предоставляться иными физическими либо юридическими лицами на принципах возвратности. Заемные средства и банковские кредиты позволяют получить сведения об объеме заемных средств, которые используются для долгосрочного инвестирования. Важным моментом здесь является то, что заранее предусматривается источник, который будет использоваться для возврата основной части долга и расходы по его обслуживанию. Иными источниками для финансирования долгосрочных вложений являются бюджетные ассигнования, целевое финансирование, средства спонсоров и иные денежные средства, которые были получены на безвозмездной основе. В результате классифицируют три главных

источника для финансирования долгосрочных капиталовложений – банковские займы, амортизационные отчисления, а также целевое финансирование. Следует признать, долгосрочные инвестиции не пользуются большой популярностью. Причин тому несколько. Например, предприниматели желают побыстрее получить огромные прибыли, после чего бизнес становится им ненужным. Да и немало инвесторов обращают внимание больше на краткосрочные вложения, а не на долгосрочные.

Выбор соответствующего варианта зависит от достаточности собственных средств, стоимости кредита по сравнению с уровнем прибыли, которую способны обеспечить обновляемые средства и его доступностью, от соотношения собственного и заемного капиталов, которое характеризует финансовую устойчивость предприятия. В процессе финансирования обновления внеоборотных активов часто возникает вопрос, что выгоднее приобрести активы в собственность или взять в аренду. Эффективность вариантов оценивается на основе сравнения денежных потоков по 3-м вариантам:

1) приобретение объектов в собственность за счет собственных средств (основу денежного потока в данном случае составляет покупная цена актива, которая требует приведения к настоящей стоимости);

2) приобретение объектов в собственность за счет долгосрочного банковского кредита (денежный поток при этом составляет проценты за пользование кредитом и общая сумма подлежащая возврату, денежный поток дисконтируется);

3) приобретение активов во временное пользование (лизинг) – денежный поток при лизинговой операции формируется из авансового лизингового платежа, если он предусмотрен соглашением, плюс регулярные лизинговые платежи, выраженные в текущей стоимости [3].

Основным источником финансирования внеоборотных активов, как правило, является перманентный капитал (собственный капитал и долгосрочные кредиты, займы и лизинг). Если у организации недостаточно собственных средств, и она не может (или не желает) получить долгосрочный кредит или займ, то существует возможность использования механизма лизинга. Лизинг – это передача имущества во временное пользование на основе долгосрочной аренды. Объекты лизинга – машины, оборудование, транспортные средства, то есть активная часть основных средств. Лизинг оправдан по отношению к дорогостоящей, быстро морально устаревающей технике. Различают следующие виды лизинга:

Оперативный. Лизингодатель передает права использования активами лизингополучателю на срок, меньший амортизационного. Возврат объекта владельцу обязателен после окончания срока действия лизингового соглашения. Активы, переданные в лизинг, принадлежат лизингодателю.

Финансовый лизинг (оборудование в кредит). По заказу будущего лизингополучателя лизингодатель приобретает основные средства для дальнейшей передачи их в аренду на срок не более амортизационного с условием обязательной последующей передачи объекта в право собственности лизингополучателю. Финансовый лизинг – это один из вариантов финансового кредита. Основные средства, переданные в финансовый лизинг, включаются в состав основных средств арендатора.

Возвратный лизинг – разновидность финансового. Собственник имущества (предприятие) продает будущему арендодателю (банку, страховой компании и т.п.) свои основные средства и продолжает при этом их использовать. В такой форме лизинга возникает необходимость, когда предприятие испытывает финансовые трудности. Специфика лизинга проявляется в его двойственной природе: с одной стороны, он сохраняет черты кредита (срочность, платность, возвратность), с другой стороны, является своеобразной инвестицией капитала, так как объект ссуды (в частности, оборудование) выступает в форме материального имущества.

Экономятся средства, так как по существу оборудование приобретается в кредит, обновляется быстро и без значительных одновременных затрат на оборудование. Не стоит проблема кредитных гарантий или залога, которая возникает при получении банковского кредита. Арендные платежи включаются в текущие затраты и не влияют непосредственно на величину остаточной прибыли. Договор лизинга часто содержит в себе условия о технической поддержке оборудования. Условиями договора можно предусмотреть гибкую схему выплаты лизинговых платежей. В некоторых случаях лизинга предприятие не платит налог на имущество. Для предприятия-лизингодателя

выгоды от лизинговой сделки следующие: Инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита менее рискованно. Производитель имущества имеет дополнительную возможность сбыть свою продукцию. Возможность предоставить оборудование в лизинг несколько раз. Сдерживающими факторами в развитии лизинга являются: для коммерческих банков особенно на начальных стадиях совершения лизинговых операций возникает проблема ресурсов. Лизинг требует от банка-арендодателя долгосрочных вложений, которые снижают ликвидность его средств. Поэтому объем лизинговых операций должен быть ограничен размером долгосрочных ресурсов, находящихся в распоряжении банка. По мере нарастания объема лизинговых платежей, эта проблема снижает остроту, так как происходит «накапливание» оборотного фонда лизинга.

Лизинг относительно дорог. Лизингодателем могут быть: предприятия – производители объекта лизинга; фирмы, для которых лизинг является уставной деятельностью и которые создаются при активном участии банков; фирмы или предприятия, для которых лизинг не является профилирующей деятельностью, но и не запрещен уставом. В развитых странах лизингодательные фирмы, как правило, считаются первоклассными заемщиками и пользуются льготами при кредитовании. Лизингополучатель (лизер) – предприятие, которое нуждается в конкретном имуществе, но испытывает финансовые проблемы по его приобретению.

Но кроме этих 2-х основных участников в сделке могут быть задействованы – непосредственный производитель (но не лизингодатель) и коммерческий банк, финансирующий либо производителя, либо лизингодателя [4].

После решения вопроса о приобретении долгосрочного актива, руководству необходимо решить, как финансировать приобретение актива. Некоторые компании являются достаточно прибыльными для того, чтобы приобрести актив за счет потоков денежных средств от операционной деятельности, но когда требуется финансирование, наиболее приемлемой обычно является какая-либо форма долгосрочного финансирования, связанная со сроком службы актива.

Литература

1. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. проф. К.К. Ильясов. Финансово-кредитные проблемы развития экономики Казахстана / Под ред. – Алматы: Білім, 2002. – 240 с.
2. Дробозина Л.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М., 2000.
3. Соколинский В.М. Государство и экономика. – М.: Финансы и статистика, 1997.
4. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 527 с.

Резюме

В современных условиях вопросы привлечения долгосрочных инвестиций является одной из главных задач деятельности компаний. При этом, вопросы определения источников их финансирования и организация их учета являются весьма актуальными, так как вложенный капитал будет приносить доход только в будущие периоды. Настоящая работа посвящена исследованию проблем финансирования долгосрочных активов в отечественной практике.

Түйін

Қазіргі жағдайда ұзақ мерзімді инвестицияларды тарту мәселесі компаниялардың негізгі міндеттерінің бірі болып табылады. Ал олардың қаржыландыру көздерін анықтау және оларды есепке алуды ұйымдастыру мәселесі өзекті болып табылады, өйткені инвестицияланған капитал болашақ кезеңдерде ғана табыс әкеледі. Осы жұмыс отандық тәжірибеде ұзақ мерзімді активтерді қаржыландыру проблемаларын зерттеуге арналған.

Summary

In modern conditions, the issues of attracting long-term investments are one of the main tasks of the companies' activity. At the same time, the issues of determining the sources of their financing and organizing their accounting are very relevant, since the invested capital will yield income only in future periods. The present work is devoted to the study of the problems of financing long-term investments in domestic practice.



МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РИСКА ПОТЕРИ ЛИКВИДНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Деятельность любого экономического объекта в условиях рыночной экономики постоянно подвергается воздействию разнообразных факторов и неопределенных факторов, обусловленных ростом конкуренции на рынке или нестабильностью экономической ситуации в стране. Это может привести как к положительным, так и к негативным изменениям в экономическом объекте.

В таких условиях чтобы избежать финансовых проблем и обеспечить успешное функционирование экономического субъекта, целесообразно проводить оперативный анализ уровня финансовой устойчивости и ликвидности экономического субъекта, осуществлять постоянный контроль за данными показателями. Это позволит вовремя разработать и внедрить эффективные меры санации экономических субъектов, предупредить банкротство, повысить их конкурентоспособность.

Большое количество подходов к определению финансовой устойчивости и ликвидности экономического субъекта свидетельствует о многогранности этого понятия и существовании большого количества методик.

Некоторые авторы в своих работах пришли к выводу, что анализ финансовой устойчивости и ликвидности экономического субъекта, как возможности осуществления своевременной диагностики финансового состояния, предполагает расчет и исследование определенного количества коэффициентов (относительных показателей) и определения определенного вида источников покрытия запасов и затрат. От вида источников, которые используются для формирования определенных видов активов, зависит финансовая устойчивость экономического субъекта [1].

Оценка риска потери ликвидности и финансовой устойчивости компании предусматривает проведение объективного анализа величины и структуры активов и пассивов экономического субъекта и определения на этой основе его финансовой стабильности и независимости, а также анализа соответствия финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта целям его уставной деятельности [2].

Пользователями результатов анализа финансовой устойчивости и ликвидности могут быть учредители экономического субъекта, его руководство, деловые партнеры и банки. Именно анализ финансовой устойчивости позволяет внешним пользователям определить финансовые возможности экономического субъекта в будущем [3].

Основная задача анализа финансовой устойчивости и ликвидности заключается в определении способности экономического субъекта противостоять негативному воздействию различных факторов (внешних, внутренних и непредсказуемых), влияющих на его финансовое состояние. Оценивая финансовую устойчивость и платежеспособность экономического субъекта, можно сделать определенный вывод в зависимости от цели анализа:

- собственники экономического субъекта (акционеры, инвесторы и другие лица, сделавшие взносы в уставной капитал) предпочитают допустимому росту доли заемных средств;
- кредиторы (поставщики ресурсов, банки) наоборот – отдают предпочтение субъектам хозяйствования с высокой долей собственного капитала [4].

Как финансово-экономические категории, финансовая устойчивость и платежеспособность выражается системой относительных и абсолютных показателей. Существующие методики анализа финансовой устойчивости и ликвидности экономического субъекта предусматривают проведение исследований в несколько этапов. В зависимости от задач анализа и толкования понятия «финансовая устойчивость» порядок расчета показателей в разных литературных источниках отличаются. Но, как правило, анализ проводится в такой последовательности:

- 1) общий анализ финансовой устойчивости и ликвидности;

2) расчет по данным баланса системы относительных показателей финансовой устойчивости и ликвидности;

3) расчет по данным баланса системы абсолютных показателей, которые характеризуют обеспеченность запасов источниками формирования и дают возможность определить соответствующий тип финансовой устойчивости экономического субъекта.

В процессе анализа финансовой устойчивости и ликвидности экономического субъекта выделяют 4 основных этапа, схематично представленные на рисунке.



Рис. Основные этапы оценки риска потери ликвидности и финансовой устойчивости компании

Первый этап предполагает получение информации о движении капитала на основе бухгалтерского баланса и отчета об изменениях в собственном капитале.

Далее следует анализ финансовой устойчивости, который подразумевает анализ абсолютных и относительных показателей [5].

К относительным показателям относятся коэффициенты финансовой устойчивости, которые характеризуют соотношение различных групп аналитической отчетности. Таких коэффициентов очень много, они отражают разные стороны состояния активов и пассивов экономического субъекта. Кроме того, почти не существует каких-то единых нормативных критериев для этих показателей. Их нормативный уровень зависит от многих факторов, как внешних, так и внутренних: положение экономического субъекта на рынке; отраслевая принадлежность; производство и выпуск пользующейся спросом продукции; его потенциал в деловом сотрудничестве; степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов; наличие неплатежеспособных дебиторов; эффективность хозяйственных и финансовых операций [6].

В экономической литературе нет единого мнения относительно количества коэффициентов, используемых в процессе оценки риска потери ликвидности и финансовой устойчивости компании. Целесообразно использовать такой набор важнейших коэффициентов, представленных в таблице 1.

Определив основные аналитические коэффициенты, аналитик сравнивает их с нормативным значением, аналогичными показателями прошлых периодов, среднеотраслевыми или показателями лидера в отрасли.

На основе выявленных отклонений аналитик делает соответствующие выводы и разрабатывает мероприятия по предотвращению проблем в деятельности экономического субъекта, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неликвидности экономического субъекта и отсутствию средств для развития производства, а избыточная будет препятствовать развитию, формируя у экономического субъекта излишние запасы, резервы.

Таблица 1. Показатели финансовой устойчивости и ликвидности экономического субъекта*

Коэффициент	Экономическое содержание	Формула	Норматив
1	2	3	4
Показатели финансовой устойчивости экономического субъекта			
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	Показывает, какую часть в общих вложениях экономич. субъекта составляет собственный капитал. Он характеризует финансовую независимость экономического субъекта от внешних источников финансирования его деятельности	$K_{авт} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Итого баланса}}$	>0,5
Коэффициент финансовой устойчивости	Показывает соотношение собственных и привлеченных средств, вложенных в деятельность экономического субъекта. Характеризует способность экономического субъекта привлекать внешние источники финансирования	$K_{ф.у.} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Общая сумма обязательств}}$	> 1,0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Показывает, какая часть материальных оборотных активов финансируется за счет средств чистого оборотного капитала	$K_{ообз.} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Материальные оборотные активы}}$	> 0,1
Коэффициент отношения внеоборотных и оборотных активов	Характеризует соотношение внеоборотных и оборотных активов	$K_{вн / о} = \frac{\text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	-
Коэффициент маневренности	Показывает, какая часть собственных средств экономического субъекта находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами	$K_{м} = \frac{\text{Собственные оборотные активы}}{\text{Собственный капитал}}$	0,5 - 0,6
Показатели ликвидности			
Коэффициент общей ликвидности	Характеризует способность экономического субъекта покрыть все обязательства за счет активов	$K_{з.п.} = \frac{\text{Общая сумма активов}}{\text{Общая сумма обязательств}}$	> 2
Соотношение долгосрочной дебиторской и кредиторской задолженности	Характеризует способность экономического субъекта рассчитаться с кредиторами за счет дебиторов за задолжен. свыше одного года	$\frac{\text{Долгосрочная деб. задолженность}}{\text{Долгосрочная кред. задолженность}}$	> 1
Соотношение краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности	Характеризует способность экономического субъекта рассчитаться с кредиторами за счет дебиторов по задолженности до одного года	$\frac{\text{Краткосрочная деб. задолженность}}{\text{Краткосрочная кред. задолженность}}$	> 1
Отношение кредитов, погашены своевременно, к общей сумме кредитов	Показывает своевременность выполнения обязательств перед кредиторами	$\frac{\text{Сумма кредитов, погашенных своевременно}}{\text{Общая сумма кредитов}}$	> 0,95

*Примечание: составлено по данным источника [6]

В целях объективного анализа ликвидности при изучении отклонений показателей ликвидности необходимо выявить причины их изменения с помощью факторного анализа.

Исходя из формулы коэффициента текущей ликвидности, характеризующей общую ликвидность экономического субъекта, на последнюю оказывают влияние два основных фактора: текущие активы и текущие обязательства. Каждый из факторов состоит из комплекса статей баланса. Так, краткосрочные активы представлены денежными средствами, краткосрочной дебиторской задол-

женностью, запасами и прочими краткосрочными видами имущества. Краткосрочные обязательства, в свою очередь, состоят из краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности и прочих краткосрочных обязательств. Следовательно, перечисленные статьи актива и пассива баланса также оказывают влияние на состояние ликвидности, поэтому их можно считать детализированными факторами. Влияние факторов на коэффициент общего покрытия, т.е. текущей ликвидности, можно определить способом цепных подстановок. Методика их исчисления представлена в таблице 2.

Таблица 2. Расчет влияния обобщающих факторов на коэффициент текущей ликвидности*

Показатели	На начало периода	При ТА на начало периода и ТО на конец периода	На конец периода	Отклонение	В том числе за счет изменения	
					КА	КО
Краткосрочные активы	КА	КА	КА	ΔКА	х	х
Краткосрочные обязательства	КО	КО	КО	ΔКО	х	х
Коэффициент текущей ликвидности	К _{тл0}	К _{тл. усл.}	К _{тл1}	ΔК _{тл}	ΔК _{тлТА}	ΔК _{тлТО}

Примечание: составлено по данным источника [6]

Данные таблицы 2 показывают, какое влияние на изменение коэффициента текущей ликвидности оказали абсолютные отклонения краткосрочных активов и краткосрочных обязательств. Для анализа влияния детализированных факторов на изменение уровня коэффициента текущей ликвидности необходимо определить коэффициенты долевого участия:

Коэффициент долевого участия для статей:

- краткосрочных активов – $K_{\text{удляКА}} = \frac{DK_{\text{ТЛ}}^{\text{КА}}}{DKA}$;
- краткосрочных обязательств – $K_{\text{удляКО}} = \frac{DK_{\text{ТЛ}}^{\text{КО}}}{DKO}$.

Формулы для расчета влияния детализированных факторов на изменение уровня коэффициента текущей ликвидности приведены в таблице 3 [7].

Таблица 3. Расчет влияния детализированных факторов на изменение уровня коэффициента текущей ликвидности*

Фактор	Расчетная формула
Изменение краткосрочных активов, всего, в том числе:	К _{тл1} -К _{тл усл}
- денежных средств;	ΔДС x К _{удля КА}
- дебиторской задолженности и прочих краткосрочных активов;	Δ(ДЗ+А _{пр}) x К _{удля КА}
- запасов	ΔЗ x К _{удляКА}
Изменение краткосрочных обязательств, всего, в том числе:	К _{тл усл} -К _{тл0}
- кредиторской задолженности;	ΔКЗ x К _{удля КО}
- прочих краткосрочных обязательств	ΔКО _{пр} x К _{удля КО}

**Примечание: составлено по данным источника [7]*

При этом в независимости от периода жизненного цикла, на котором находится экономический субъект, управленцы вынуждены решать задачу установления оптимального уровня ликвидности, так как, недостаточная ликвидность активов приводит не только к неплатежеспособности, но и к

вероятному банкротству, а с другой стороны, излишек ликвидности ведет к снижению рентабельности.

Таким образом, проведение анализа финансовой устойчивости и ликвидности экономического субъекта является объективно необходимым. Результаты диагностики финансовой устойчивости и ликвидности выступают весомым инструментом определения положения экономического субъекта на рынке товаров, капиталов и ценных бумаг. Проведенные расчеты помогают экономическому субъекту определять негативные факторы влияния на финансовые результаты и финансовое состояние в целом.

Литература

1. Тлеубердиева А.С. Анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности предприятия в условиях рыночной экономики // Вестник ЕНУ им. Л.Н. Гумилева. – 2015. – №1. – С. 180.
2. Дедкова А.А., Радченко А.С. Значение показателей деловой активности и финансовой устойчивости в анализе финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий // Молодой ученый. – 2015. – № 3. – С. 27.
3. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: от бухгалтерского учета к экономическому. – М.: Финпресс, 2015. – С. 60.
4. Ендовицкий Д.А., Ендовицкая А.В. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №6(39). – С. 30.
5. Анущенко К.А., Анущенко В.Ю. Финансово-экономический анализ: учебно-практическое пособие. – М.: Дашков и Ко, 2016. – С. 56.
6. Этибарян М.С. Анализ финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата обращения: 15.09.2017).
7. Оразалина Р.К., Оразалина А.Е. Факторный анализ текущей ликвидности компаний // Вестник КарГУ. – 2013. – № 31. – С.90.

Резюме

В статье проанализирована методика проведения оценки риска потери ликвидности и финансовой устойчивости компании. Приведены основные показатели ликвидности и финансовой устойчивости и методика их расчета. Обоснована необходимость и приведена методика факторного анализа ликвидности и финансовой устойчивости.

Түйін

Мақала компанияның өтімділік жоғалту және қаржылық тұрақтылық тәуекелін бағалау әдістемесін талдайды. Өтімділіктің және қаржылық тұрақтылықтың негізгі көрсеткіштері және оларды есептеу әдістемесі келтірілген. Өтімділікті және қаржылық тұрақтылық факторлық талдаудың қажеттілігі мен әдісі негізделген.

Summary

The article analyzes the methodology for assessing the risk of liquidity loss and financial stability of the company. The main indicators of liquidity and financial stability and the methodology for their calculation are given. The necessity and method of factor analysis of liquidity and financial stability is substantiated.



УДК 336.131:631.11.009.12

Джумабаева С.М., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Нурумов А.А., д.э.н., профессор

КазУЭФМТ

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ

Оценка эффективности расходов бюджета является важным и неотъемлемым инструментом современной бюджетной политики государства. Ее роль многократно возрастает при необходимости обеспечения прозрачности бюджетного процесса и подотчетности деятельности органов исполни-

тельной власти за реализацию государственной политики в той сфере ведения, за которую они ответственны. Принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием определенного бюджетного объема средств,

В Бюджетном Кодексе РК принцип эффективности изложен в следующей редакции – это разработка и исполнение бюджета исходя из необходимости достижения наилучшего прямого и конечного результата с использованием утвержденного объема бюджетных средств или достижения прямого и конечного результата с использованием меньшего объема бюджетных средств [1].

В экономической литературе под эффективностью понимают отношение полученного результата от какого-либо мероприятия к затратам на его реализацию. Тем не менее, в рамках государственных финансов термин «эффективность» чаще отражает социальный эффект от предоставления бюджетных услуг населению. Результативность, в свою очередь, может быть описана как степень достижения запланированных результатов, показатель непосредственных результатов управленческого труда.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность – это соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами. Следовательно, оценка эффективности расходов бюджета представляет собой вид деятельности государственных или муниципальных органов власти, направленный на сопоставление затрат и результатов от расходования бюджетных средств.

В настоящее время существуют различные подходы к оценке эффективности государственных расходов, среди которых можно выделить два основных:

- академический;
- программный.

Следует пояснить, что эти направления сложились из-за различия в целях их реализации. Академическое направление использует укрупненное представление об эффективности расходов в целях международных сопоставлений, пренебрегая при этом рядом факторов. Основная цель программного подхода – оценить результативность работы органов государственной власти по реализации государственной политики в установленной сфере деятельности.

Различают 4 основных метода оценки эффективности бюджетных расходов:

- анализ издержек и выгод (cost – benefit analysis CBA);
- анализ издержек и результативности (cost – effectiveness analysis CEA);
- анализ издержек и полезности (cost – utility CUA);
- анализ издержек и взвешенной результативности (weighted cost effectiveness analysis WCEA) [2].

Метод, основанный на анализе издержек и выгод, используется в том случае, когда общественные выгоды поддаются денежной оценке. В данных случаях производится оценка выгод в денежной форме, получаемых в процессе осуществления бюджетных расходов. В краткосрочном периоде эффект может быть рассчитан по формуле:

$$NB = B - C, \quad (1)$$

где NB – краткосрочные чистые текущие выгоды;

B – выгоды в текущем периоде;

C – бюджетные расходы в текущем периоде.

В долгосрочной перспективе эффект может быть рассчитан следующим образом:

$$NB_{\Sigma} = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{B_t - C_t}{(1 + d)^t}, \quad (2)$$

где NB_{Σ} – долгосрочные чистые текущие выгоды;

B_t – выгоды в момент t ;

C_t – бюджетные расходы в момент t ;

d – ставка дисконтирования.

Метод, построенный на анализе издержек и результативности, оценивает выгоды в физических величинах. Основное отличие данного метода от метода, описанного выше, заключается в том, что выгоды оцениваются не в денежном выражении, а в натуральных единицах. При использовании метода рассчитывается показатель эффективности:

$$C/E = \frac{\text{расходы}}{\text{эффект}}. \quad (3)$$

Метод, в основе которого лежит анализ издержек и полезности, сопоставляет издержки, выраженные в денежном отношении, и пользу для населения, полученную при осуществлении бюджетных расходов, измеряемую в единицах полезности. Изначально данный метод рассматривался как одна из модификаций анализа издержки – результативность, но в настоящее время рассматривается как независимый, имеющий специфические сферы применения подход. В частности, он используется при рассмотрении бюджетных расходов, касающихся здравоохранения.

Метод, основанный на анализе издержек и взвешенной результативности, применяется в тех случаях, когда возникает необходимость объединения множества социальных результатов, а выгоды в данном случае не могут быть измерены в денежном выражении.

Несмотря на то, что методы оценки эффективности бюджетных расходов отличаются вариативностью как в измерении издержек, так и в измерении получаемых результатов, подходы к их оценке должны основываться на поэтапной реализации ряда шагов (рис.) [2].



Рис. Порядок оценки эффективности бюджетных расходов

Сложность и многогранность подходов к управлению государственными и муниципальными расходами ведет к созданию вариативности методов оценки целевых программ. В целях выявления ключевых подходов к оценке целевых программ, необходимо понять ее сущность, а также сущность процесса мониторинга. Таким образом, оценка эффективности бюджетных расходов возможна только при сопоставимости результата и затрат. А это – непереносимое условие корректности расчета [3].

На наш взгляд, можно сформулировать два основных подхода приведения в сопоставимые величины результата и затрат в бюджетном секторе.

Первый подход состоит в приведении результатов бюджетных расходов к денежному эквиваленту. Второй – в приведении как результатов бюджетных расходов, так и бюджетных затрат к

единому абстрактному эквиваленту – индексу. Каждый подход представлен набором характерных методов измерения эффективности. В зависимости от того, что рассматривается результатом бюджетных расходов, можно сформулировать ряд методов оценки эффективности бюджетных расходов [4].

Литература

1. Бюджетный кодекс Республики Казахстан.
2. Ананских М.С. Критерии эффективности бюджетных расходов в процессе оказания бюджетных услуг // Финансы и кредит. – 2010. – № 1 (385). – С. 28-33.
3. Афанасьев М.П. Модернизация государственных финансов. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ. – 2007.
4. Гараджа М.Ю. Мониторинг результативности бюджетных расходов: основные этапы внедрения на местном уровне. – М.: Фонд «Институт экономики города». – 2002.

Резюме

В статье рассматриваются основные подходы к оценке бюджетных расходов и бюджетных целевых программ, как ключевого звена системы государственных расходов. Рассмотрены подходы к управлению государственными финансами

Түйін

Мақалада бюджеттік шығындарды бағалауға негізгі тәсілдері қарастырылады және бюджеттік бағдарламаларының мақсаттары, мемлекеттік шығыстардың шешуші буын жүйесі сияқты. Мемлекеттік қаржыны басқару тәсілдері қаралды.

Summary

The article examines the main approaches to the assessment of budget expenditures and budget targeted programs, as a key component of the system of public expenditure. Approaches to public finance management are considered.



УДК 336.6:378:658.14

*Донакова А.Т., магистрант специальности «Финансы»
Научный руководитель: Жаныбаева З.К., к.э.н., и.о. доцента
КазУЭФМТ*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях рыночной экономики первостепенной целью любого предприятия является получение прибыли. При этом прибыль важно не просто отразить документально в отчетном периоде, но и получить ее в осязаемой денежной форме. Какова бы прибыль ни была сформирована в отчетном периоде, предприятие должно иметь реальную возможность ее использования для достижения намеченных целей и планов. Роль денежных средств для предприятия, определяется еще на этапе его создания. Прежде всего, для создания производственной структуры необходимо привлечь денежные средства для формирования капитала, который в дальнейшем будет функционировать, и приносить прибыль. На стадии получения отдачи от капитала основной механизм достижения данной цели – генерирование достаточных и своевременных потоков денежных средств, которые будут обеспечивать совершение хозяйственных операций в реальной действительности. Под потоками денежных средств подразумевается совокупность поступлений и выплат денежных средств в определенном временном промежутке. То есть предприятие, которое уже сформировалось, получает прибыль, как некую результативную единицу, генерируемую осуществлением операций, связанных с поступлением и выбытием денежных средств.

Таким образом, эффективно организованные денежные потоки выступают главным фактором

достижения основной цели предприятия – получение прибыли. Управление потоками денежных средств становится все более актуальным, потому как денежные отношения приобретают все более разнообразные и сложные формы. Управление денежными потоками предприятия является важной составной частью общей системы управления его финансовой деятельностью. Рационально выстроенная последовательность реализации процесса управления денежными потоками может обеспечить более продуманное и экономное использование собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников, снизить зависимость темпов развития предприятия от привлеченных средств, сформировать оптимальное их соотношение. Особую актуальность вопросы управления денежными потоками приобретает для предприятий, которые находятся на ранних стадиях жизненного цикла, доступ которых к внешним источникам финансирования довольно ограничен, а собственные ресурсы находятся на стадии формирования. Не менее актуальным является использование управления денежными потоками для предприятий, работающих в условиях кризиса и неопределенности.

Отдельные вопросы управления денежными потоками рассматриваются в научных трудах таких известных ученых-экономистов, как И.А. Бланк, В.В. Ковалев, В.П. Савчук, Л.А. Лигоненко, А. Жолдасов, М.А. Тауарбекова, С.И. Мендалиева, Б.С. Сапарова и др.

Однако, следует отметить, что денежные потоки как самостоятельный объект финансового управления на сегодняшний день в современной экономической литературе исследованы недостаточно. Вместе с тем, они безусловно являются важным самостоятельным объектом финансового менеджмента, что требует углубления теоретических основ и расширения практических рекомендаций в данной области.

Целью статьи является обоснование направлений совершенствования управления денежными потоками предприятия и разработка рекомендаций по улучшению процесса их планирования и анализа с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Как свидетельствует анализ научной литературы, аналитических информационных источников [1; 2], большинство отечественных предприятий не осуществляют полного цикла управления своей деятельностью, что, прежде всего, проявляется в ограниченном использовании инструментов планирования и анализа и, как следствие, снижается ее результат. Остро этот вопрос стоит в части планирования, прогнозирования и реализации оптимального процесса управления денежными потоками предприятий.

Четкий и логически и системно построенный процесс управления ими способен обеспечить предприятиям ряд преимуществ, что немаловажно в условиях кризиса. К основным из них следует отнести следующие (рис. 1) [3].

Определение оптимального остатка денежных средств представляет собой одну из основных задач в целостном процессе управления потоками денежных средств фирмы. Это связано, прежде всего, с тем, что всегда существуют как преимущества, так и недостатки, связанные с формированием большого запаса денежных средств. С одной стороны, предприятие снижает риск нехватки денежных средств, получает возможность выполнять как текущие обязательства, так и при необходимости покрывать непредвиденные расходы. С другой стороны, хранение денежных средств связано с дополнительными издержками от их неиспользования: упущенной выгоды от вложения в ценные бумаги. Для решения данной проблемы в международной практике было разработано несколько моделей, позволяющих определить оптимальный остаток денежных средств для предприятия. На основе выше изложенных рассуждений, можно говорить о том, что оптимизация потоков денежных средств есть обеспечение сбалансированности объемов положительного и отрицательного денежного потоков. Основной целью оптимизации является поддержание оптимального уровня остатка денежных активов для того, чтобы предприятие не имело проблем с денежными расчетами по своим обязательствам с одной стороны, и с другой стороны, чтобы данный остаток был наиболее эффективным (минимальным), так как он может быть прибыльно использован.

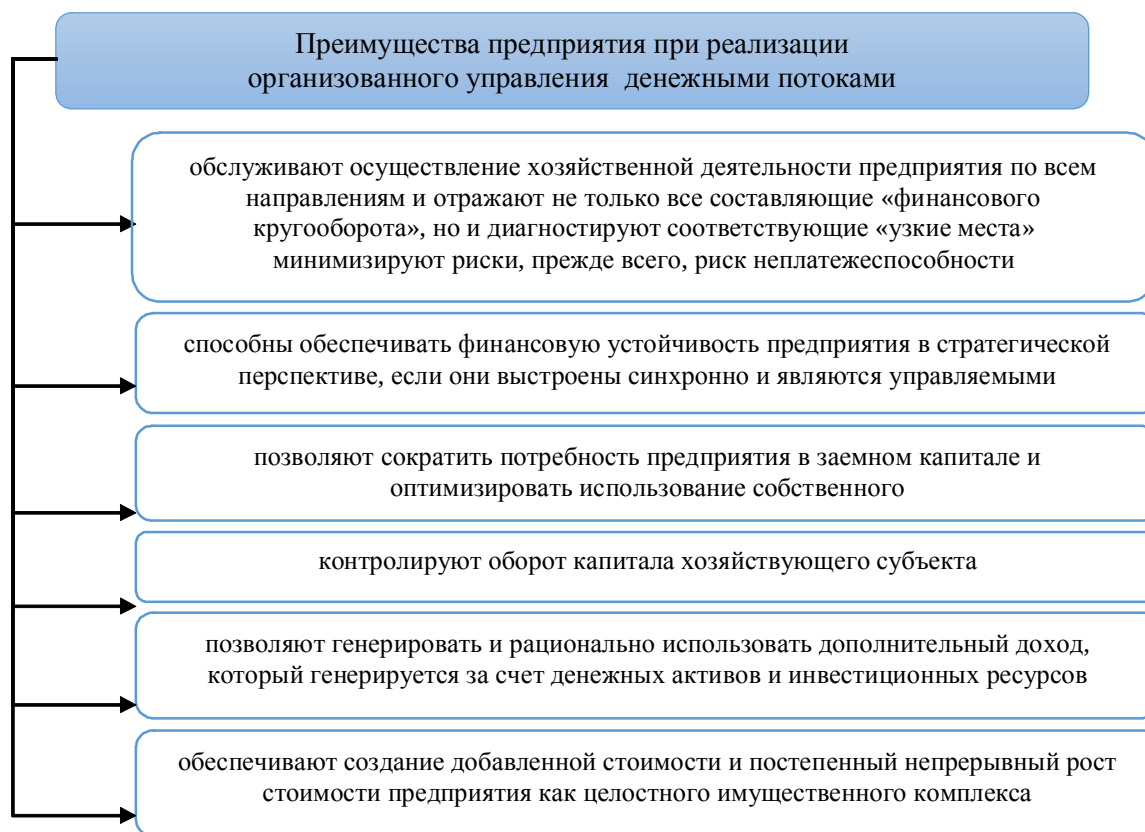


Рис. 1. Преимущества предприятия при реализации организованного управления денежными потоками

Принятие мер по устранению отклонений в плановых и фактических показателях движения денежных средств выражается в выборе способов оптимизации денежных потоков. Значение оптимизации денежных потоков, объясняется тем, что деятельность предприятия характеризуется неравномерностью поступлений и расходований денежных средств как по объемам, так и в разрезе временных интервалов. Так, для обеспечения своевременного движения материальных ресурсов, ритмичного и бесперебойного процесса производства перед менеджментом предприятия стоит задача оптимизации денежных потоков – выбора наилучших форм их организации. При этом неравномерное поступление и расходование денежных средств во времени находит отражение в 2-х возможных ситуациях, связанных с денежными потоками: 1) временный излишек денежных средств; 2) временный дефицит денежных средств.

Сам же процесс управления денежными потоками может быть эффективным лишь в том случае, если их планирование и анализ будут иметь системный и комплексный характер.

При этом, планирование и анализ денежных потоков способны обеспечить:

- получение представления о общие потребности денежных средств;
- принятие решений о рациональном использовании ресурсов;
- диагностирование значительных отклонений по статьям планирования и оценка их влияния на финансовые показатели предприятия;
- определение потребности в объемах и сроках привлеченных денежных средств;
- координирование и корректировка изменений величины денежного потока, который всегда должен находиться на уровне, достаточном для погашения обязательств по мере необходимости.

Планирование денежных потоков является одним из исходных аспектов финансовой деятельности в практике иностранных компаний и может осуществляться с определенной периодичностью (рис. 2), и обеспечивать непрерывность других составляющих процесса управления ими.

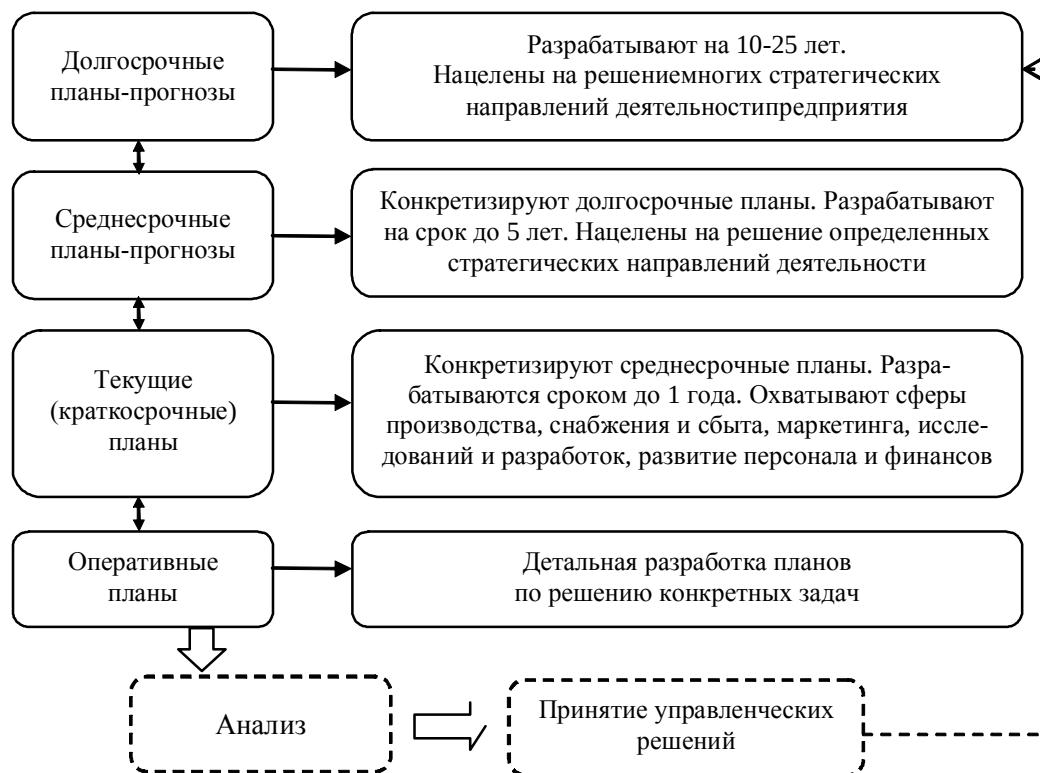


Рис. 2. Взаимосвязь планов управления денежными потоками с элементами процесса управления ими [5]

Поэтому, на наш взгляд, разработка планов денежных потоков является одним из основных направлений совершенствования управления ими и может обеспечить улучшение финансового состояния предприятия и получения дополнительной прибыли.

Среди таких планов важное место в деятельности предприятий занимает план поступления и расходования денежных средств. В то же время, он дает лишь общую основу управления денежными потоками предприятия. Для текущего и оперативного управления денежными средствами в практике иностранных компаний используют «платежные календари» [4].

Основной целью разработки платежного календаря является установление конкретных сроков поступления денежных средств и платежей предприятия и их доведение до конкретных исполнителей в форме плановых заданий.

Наиболее распространенной формой платежного календаря является его построение в разрезе двух разделов: графика будущих платежей и предстоящих поступлений денежных средств. Временной график платежей дифференцируется в платежном календаре в ежедневном разрезе, но документ может иметь и еженедельную и ежеквартальную периодичность [5].

Не зависимо от видов планов и методов анализа, эффективное планирование и анализ требуют учета некоторых особенностей в процессе управления денежными потоками.

Так, в частности, долгосрочные и среднесрочные планы-прогнозы должны учитывать, что движение денежных потоков должен осуществляться таким образом, чтобы доходные статьи значительно превышали расходные статьи, соответственно, и прибыль предприятия ежегодно рос. Также должны осуществляться отчисления в резервный фонд для того, чтобы в случае кризисных ситуаций предприятие могло из резервного фонда покрыть непредвиденные расходы.

Кроме того, разработка планов-прогнозов денежных поступлений и выплат на предприятии должна быть выстроена таким образом, чтобы:

1) влиять на прогнозируемые потоки платежей по отношению к кредитным институтам, инвесторам;

2) позволять контролировать ликвидность – избежать неликвидности или чрезмерной ликвидности;

3) инициировать разработку и реализацию соответствующих организационных и финансово-экономических мероприятий по балансированию платежных средств.

Еще одним важным аспектом повышения эффективности управления денежными потоками в разрезе планирования и анализа является целесообразностью включения в отчеты только реальных поступлений и расходов, на основе которых будет запланировано показатели каждого последующего конкретного периода.

В разрезе текущего и оперативного планирования и анализа, на наш взгляд, прежде всего, необходимо установить конкретные источники и время поступления денег на расчетные счета и в кассу предприятия. При этом необходимо учесть возможные временные отклонения между реальной продажей продукции или услуг и фактическим поступлением денег. Продажа не всегда означает поступление денег, поскольку оплата купленного товара может производиться не сразу, а лишь через некоторое время, например, если товар был продан в кредит [6].

Также целесообразно возводить по сроку оплаты суммы расходов, рассчитанные в различных документах. При этом надо иметь в виду, что ряд платежей носит обязательный временной характер (например, оплата налогов), соответственно предприятие не в состоянии маневрировать сроками оплаты данных платежей. Как правило, сроки оплаты налогов представлены в налоговом календаре. Другие платежи менее обязательные по времени выполнения. Их оплата может быть спланирована в зависимости от финансовой ситуации на предприятии, т. е. в зависимости от поступления денежных средств.

Необходимо также ежедневно отслеживать приток и отток денежных средств, только в таком случае будет осуществляться полный контроль за движением денежного потока и тем точнее будет прогноз этого движения. Например, можно разрабатывать графики движения денежного потока. В графике обязательно должна быть дата притока или оттока денежных средств. По такому графику можно отследить приток и отток денежных средств, но также дополнительно к графику необходимо вывести математическую формулу для того, чтобы осуществлялся расчет остатка денежных средств на счетах или в кассе.

Также целесообразно продумать создание и использование графиков управления параметрами кредитной линии, которые помогут отразить изменения по кредитной задолженности. Такими графиками необходимо оперировать ежемесячно.

Таким образом, подытоживая изложенное, можно сделать вывод, что успешное функционирование предприятия в рыночных условиях возможно только при условии осуществления непрерывного движения денежных средств. Поэтому управление денежными потоками на предприятии является важной составляющей оценки его финансового состояния и прогнозирования потенциальных возможностей роста стоимости компании.

Основными направлениями совершенствования управления денежными потоками на сегодняшний день целесообразно считать разработку и использование в процессе управления соответствующих планов и их четкий анализ. Среди планов наибольшее внимание нужно уделить плану поступления и расходования денежных средств и платежному календарю. Это позволит предприятию решить следующие основные задачи: свести прогнозные варианты поступления и расходования денежных средств к одному реальному заданию по формированию денежных потоков предприятия в рамках одного месяца; в максимально возможной степени синхронизировать положительный и отрицательный денежные потоки, повысив тем самым эффективность денежного оборота предприятия; обеспечить приоритетность платежей предприятия по критерию их влияния на конечные результаты его финансовой деятельности; поддерживать необходимую абсолютную ликвидность денежного потока предприятия, то есть его платежеспособность в рамках краткосрочного периода; осуществлять непрерывный анализ движения денежных потоков и выявлять «узкие места»; включить управление денежными потоками в систему оперативного контроллинга и мониторинга финансовой деятельности предприятия.

В целом, можно сказать, что оптимизация потоков денежных средств в конечном итоге

направлена на максимизацию чистого денежного потока предприятия, выступающего одним из основных финансовых показателей наравне с прибылью и доходами предприятия. Так, рост чистого денежного потока позволяет повысить уровень самофинансирования и снизить тем потребность во внешних источниках финансирования, что в конечном итоге положительно сказывается на уровне финансовой устойчивости предприятия и темпах его развития.

Литература

1. Савчук В.П. Управление финансами предприятия. – М.: БИНОМ, Лаборатория известний, 2013. – 620 с.
2. Лигоненко Л.А. Управление денежными потоками: Учеб. пособ. – К.: КНТЭУ, 2012. – 327 с.
3. Жолдасов А. Сущность и классификация денежных потоков предприятия // Международная научно-практическая конференция «Учет, аудит и анализ: теоретические и практические аспекты развития современной науки». – Алматы: Экономика, 2014. – С. 200-206.
4. Тауарбекова М.А. Управление денежными потоками и стоимость компании. <http://www.enu.kz/repository/repository2012/denezhnyi-potok.pdf>
5. Мендалиева С.И. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2011. – 278 с.
6. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / Под общ. ред. У. Баймуратова. – Алматы: Экономика, 2010. – 848 с.

Резюме

В статье рассмотрены актуальные вопросы управления денежными потоками предприятий. Определены основные направления совершенствования управления денежными потоками в части их планирования и анализа. Представлены обобщающие схемы, отражающие преимущества предприятия при реализации организованного управления денежными потоками, а также взаимосвязь планов управления денежными потоками с элементами процесса управления ими. Обоснована целесообразность применения инструментария календарного планирования и анализа в процессе управления денежными потоками. Представлен процесс разработки планов-прогнозов денежных поступлений и выплат на предприятии. В заключении статьи отмечено, что оптимизация потоков денежных средств в конечном итоге направлена на максимизацию чистого денежного потока предприятия, выступающего одним из основных финансовых показателей наравне с прибылью и доходами предприятия.

Түйін

Мақала қасалық бизнестің ағымдағы мәселелерімен айналысады. Қолма-қол ақша басқаруды жетілдірудің негізгі бағыттары, олардың жоспарлау және талдау тұрғысынан ағады. Ақша қаражатының қозғалысы басқаруға жоспарлау құралдары мен талдау орындылығы. Ақша ағынын басқаруда сараптау мен күнтізбелік жоспарлаудың құралын қолданудың мақсаттылығына негізделген. Кәсіпорынға түсетін қаржы төлемінің жоспарлық болжамын әзірлеу үрдісі ұсынылды. Мақаланың қорытындысында хабарланғандай, қаржы ағынын оңтайландыру қорытындылай келе кәсіпорынның таза ақша ағынына бағытталған. Ол кәсіпорынның кірісі мен табысы сынды негізгі қаржылық көрсеткіштердің бірі болып саналады. Негізгі мақсаты оңтайландыру болып табылады оңтайлы деңгейін ұстау қалдық ақша активтері үшін кәсіпорын алған жоқ проблемаларды қозғайды өз міндеттемелері бойынша, бір жағынан, және екінші жағынан, бұл қалдық барынша тиімді (ең аз), себебі ол мүмкін пайдалы пайдаланылуы.

Summary

The article considers topical issues of cash flow management of enterprises. The main directions of improving the management of cash flows in terms of their planning and analysis are defined. The synthesis scheme, reflecting the benefits of enterprise for organized cash flow management and relationship management plans cash flow with elements of process management are introduced. The expediency of application tools for scheduling and analysis in the process of cash flow management is demonstrated, the process of developing plans, forecasts, cash receipts and payments for the enterprise are represented. In conclusion, the article notes that the optimization of cash flows ultimately aims to maximize net cash flow of the enterprise acting as one of the main financial indicators with the profit and income of the enterprise.



ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫН ДАМУДАҒЫ БАНКТЕРДІҢ РОЛІ

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей экономикада нарықтық қатынастар өз-өзін реттей алмайды. Оған белгілі бір деңгейде мемлекет әр түрлі саясаттар жүргізу арқылы араласып отырады. Мұндай экономиканы реттеу саясаттарына ақша-несие және бюджетті – салық саясаты, валюталық саясаттар жатады. Бұл қаржы нарығының саясаттарын мемлекет тарапынан банк жүргізіп отырады.

Банктер нарықтық экономикада басты қаржылық делдардар болып табылады. Өз қызметінің үрдісінде, олар ақша нарығында тауар болатын, жаңа талартар мен міндеттемелерді жасады. Клиенттердің салымдарын қабылдау арқылы банк депозит деген жаңа міндеттеме жасаса, ал қарызға беру арқылы қарыз алушыға жаңа талап қояды. Осы жаңа міндеттемелер мен талаптарды жасау үрдісі қаржылық делдардардың негізін құрайды. Орталық банк мемлекет берген эмиссиялық құқығы негізінде экономиканы жалпы мемлекеттік тұрақтандыру саясатын жүргізеді.

Экономиканы басқару процесінде банктер негізінен басқарудың экономикалық қатынастарын көрсетеді, ал әр қоғамның экономикалық қатынастары ең алдымен мүдде ретінде көрініс алады, ал экономикалық мүдде өндірістің мақсаты, яғни оны қозғаушы фактор болып табылатын әдістермен пайдаланады. Мүддені осылай деп түсінуден келесі туындайды, яғни оларға қажеттіліктерді қанағаттандыру арқылы әсе етуге байланысты. Банктер басқарудың экономикалық әдістері мәселен, несиелеу арқылы, экономикалық әр түрлі буындарының қарыз қаражаттарындағы қажеттіліктерін әр түрлі несиелермен немесе қолма-қолсыз есеп айырысу арқылы экономиканың үздіксіз қызмет етуіндегі қажеттілігін қанағаттандырады, қоғамдық өнімнің тоқтаусыз қозғалысын қамтамасыз етеді.

Банктік мақсаты мен міндеттері негізінен экономиканы жалпы басқарудың мақсаттары және міндеттерімен бірдей, әйтсе де банктер басқарудың кішігірім жүйелері ретінде экономиканы басқарудың жалпы мақсатына жетуді қамтамасыз ететін, өзіне тән жеке міндеттерін орындайды. Экономиканы басқару органы ретіндегі банктің ролі оның өзінің қызметтерін орындау үрдісінде және банк ісін ұйымдастыруда жалпы принциптерді сақтауда көрініс табады.

Банктер экономикалық басқарудың органы болғандықтан, оның өз клиенттерінің алдындағы жауапкершілігі де экономикалық сипатта. Банктердің экономикалық жауапкершілігінің ең алдымен олар қызмет көрсетін меншік түріне, ведомствалық тәуелділігіне байланысты емес, шаруашылық органдарының, (яғни өз акционерлерінің) шаруашылық және қаржылық қызметтерінің нәтижелерімен байланысты. Банктердің айналасында өздеріне әрбір банкті таңдайтын фирмалар мен компаниялар топталады.

Қазіргі таңда отандық өндіріс саласы кәсіпорындардың инвестициялық қызметін қаржыландыруды іске асырмайынша алға жылжымайтыны белгілі.

Қазақстан үкіметінің дағдарысқа қарсы шаралар жоспарында және ҚР Президентінің соңғы жылдардағы елге жолдауларында бұл мәселе тереңінен көтеріліп отыр. Әсіресе 2009-2010 жылдарға дағдарысқа қарсы іс-шаралар жоспарын іске асыруға бағытталған 2 трлн 700 млн теңге қаражаттың 3 млрд АҚШ долл. жуығы агроөнеркәсібі, шағын және орта бизнесті дамытуға және жаңа инновациялық инвестициялық жобаларды игеруге бағытталу тікелей отандық кәсіпорындардың инвестициялық қызметін қаржыландыруды көздейді. Дағдарыс жағдайында кәсіпорындардың инвестициялық қызметін қаржыландыруға аса мән беруге тиіс. Себебі, кәсіпорындардың инвестициялық қызметін қаржыландыруға біріншіден, мемлекет тарапынан қаржыландыру тетіктері қарастырылса, екіншіден мемлекет оларға кепілдік бере алады. Шын мәнісінде кәсіпорындардың инвестициялық қызметін қаржыландыру отандық банк активтерінің басты бағытына айналуға. Сондықтан да болар екінші деңгейдегі банктеріміз инвестициялық қызметті несиелеуге басты қызығушылықтар танытады. Бүгінгі күні кәсіпорындардың инвестициялық қызметін қаржыландырудың өзіндік

шарттары мен саясаты қалыптасуда. Бірақ отандық банктердің кәсіпорындардың инвестициялық қызметін қаржыландыруға байланысты бүгінгі күні мәселелер жоқ емес. Ең басты мәселе бұл тәуекелмен байланысты. Екінші деңгейдегі банктер кәсіпорындардың инвестициялық қызметінің көбісі жаңа бизнес түрінде қаржыландыруды қажет санайтындықтан, олар үлкен тәуекелдің барын алға тартады. Сондай факторды ескеріп, олар инвестициялық жобаларды несиелеуде несиенің пайыздық мөлшерлемесін көтереді. Бұл кәсіпорындардың инвестициялық қызметінің иелері үшін тиімсіз. Сонымен қатар көз келген ірі инвестициялық жоба ірі қаражат көлемінде несиелеуді талап ететіні сөзсіз. Өкінішке орай ондай кәсіпорындардың инвестициялық қызметін қаржыландыруға кейбір ірі немесе орта банктердің несиелік ресурстары жетіспейді. Көбіне олар мұндай жағдайдан шығу үшін бірлесіп қаржыландыру бағдарламасын ұсынады. Мұндағы олардың мақсаты тәуекелді бөлісу болып табылады. Келесі бір мәселе ірі және орта жобалардың орта немесе ұзақ мерзімді несиелеуді талап етуімен байланысты. Ал ондай мүмкіндік бүгінгі отандық банктерімізде жоқтың қасында. Сондықтан да олар ұзақ мерзімді несиелер ресурстарын сырттан немесе шетелден тартуға мәжбүр болады. Ал қазіргі кездегі әлемдік қаржы дағдарысы тұсындай ондай мүмкіндіктер шектелген.

Мемлекеттік меншікке реформа жүргізуде банктердің ролі маңызды. Банктердің активтері мен пассивтерінің сапасы толығымен, олар қызмет көрсететін клиенттердің қаржылық жағдайына байланысты. Осы орайда банктік реформа мемлекеттік кәсіпорындарды жекешелендіру үрдісінен бөлек жүргізілмеуі керек. Сондықтан, банктік реформаның негізгі мақсатының бірі – экономиканың жеке секторын құру және кәсіпорынды жекешелендіруде демеушілік көрсету болып табылады. Бұдан келіп шығатыны – банктік реформа мемлекеттік меншікті жекешелендірудің мүдделеріне бағынуы керек. Өйтпесе олар шығынды несиелерден арыла алмайды, бұл қазіргі кезде көптеген мемлекеттік кәсіпорындардың несиелер портфелі сапасының төмендігіне қатысты.

Банктік реформа кәсіпорындарды жекешелендіруді қайта құруға және көп шығын шығаратын кәсіпорындарды тарату немесе қайта құруда өз үлесін алуы керек. Бұл шығынды және төлем қабілетсіз кәсіпорындарды несиелеуді шектеумен қатар өміршең кәсіпорындарды несиелеу мүмкіндігін кеңейтеді. Көп шығынды кәсіпорындардың өміршең кәсіпорындардан бөлініп және олардың жаңадан құрылған даму банкіне берілуі арқылы қызмет көрсетілуі қалған банктердегі нашар, әрекетсіз несиелердің шоғырлануын болдырмауы тиіс.

Банктік реформа инвестициялық қорлардың ролін жоғарылату және сауықтыру банктерін құру жолымен жекешеленген кәсіпорындарды қайта құруға қолғабыс етеді. Сауықтыру банкінің ролі жекешелендіру бағдарламасының негізгі мақсаты болып табылатын, тиісінше жекешеленген және көп шығынды кәсіпорындарға корпоративті жетекшілікті күшейтуге қатысты арта түседі. Инвестициялық қорлар жекешелендірілетін кәсіпорындардың саудасына қатысып, олардың қарыздарын акционерлік капиталға алмастыруы мүмкін, яғни жеке меншік құқық жеке тұлғаларға көшеді деген сез.

Банктік реформасы жеке кәсіпорындардың банктен несиелер алуларын қамтамасыз етеді, жеке сектордың дамуына жәрдемін тигізеді. Осы мерзімде ол шығынды мемлекеттік кәсіпорындарды қайта құруды ынталандырады.

Қорытындылай келе біз банктердің экономикадағы алатын орынының қаншалықты маңыздылығын түсінеміз.

Жалпы рыноктоқ қатынастарда шаруашылықтың тиімді ұйымдастырылуы мен қызмет етуі олардың қаржылық жағдайына, несиелер алу жолдарына байланысты болады. Сонымен қатар рыноктық экономикада, экономиканы реттеуде және тұрақты дамуын қамтамасыз етуінде жүргізілетін тікелей және жанама экономикалық саясаттар сол елдің банк жүйесі қызметтері мен оның атқарып отырған саясаттары арқылы іске асады. Елдің ақша – несиелер саясатының бағыттарын, элементтерін және экономиканы тиімді дамыту, инфляция деңгейін төмендету және оның тұрақты деңгейін сақтауды іске асыратын Ұлттық банктің өзі бұл қызметтерді экономикадағы екінші деңгейлі коммерциялық банктермен бірлесе отырып атқарады.

Әдебиеттер

1. «Қазақстан Республикасындағы Ұлттық банк туралы» ҚР Президентінің заң күші бар жарлығы.

2. Қазақстан: Ұлттық энциклопедия / Бас редактор Ә. Нысанбаев. – Алматы «Қазақ энциклопедиясы»: Бас редакциясы, 1998.
3. Ақша. Несие. Банкер: Оқулық / Жалпы редакциясын басқарған Ғ.С. Сейтқасымов. – Алматы: Экономика.
4. Мақыш С.Б. Коммерциялық Банктер операциялары. – Алматы: Қазақ Университеті, 2007.
5. «Қазақстан Республикасындағы банктер банктік қызмет туралы» ҚР Президентінің заң күші бар жарлығы.
6. Қазақстан Республикасының экономикасын қысқа мерзімді несиелеу ережесі. 11.02.94. ҚР Ұлттық Банк басқармасы бекіткен.

Түйін

Рыноктық экономикада, экономиканы реттеуде және тұрақты дамуын қамтамасыз етуінде жүргізілетін тікелей және жанама экономикалық саясаттар сол елдің банк жүйесі қызметтері мен оның атқарып отырған саясаттары арқылы іске асады.

Резюме

Прямая и косвенная экономическая политика в рыночной экономике, регулирование экономики и устойчивом развитии осуществляется через услуги банковской системы и ее политики.

Summary

Fixed and economical policy in the market economy, regulation of economics and sustainable development is being implemented through the banking system and its policy.



УДК 336.66:658

Еламанова З.Т., магистрант специальности «Финансы»

*Научный руководитель: Жаныбаева З.К., к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Активы предприятия – это собственность предприятия, имеющая денежную стоимость и отражаемая в активе баланса. Активы предприятия – это деньги, счета дебиторов, оборотные фонды, основной капитал и нематериальные активы. Главным свойством активов является их способность приносить доход. Предприятие не будет инвестировать свои ресурсы в приобретение имущества, которое не обладает таким свойством. Управление активами предприятия, т.е. составом и структурой его имущества и источников средств, позволяет оценить их динамику и принять решение о необходимых направлениях их изменения. Структура активов характеризует в первую очередь уровень мобильности имущества предприятия, а также позволяет определить, за счет каких элементов эта мобильность обеспечивается, снижается или повышается. От структуры активов непосредственно зависят показатели платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Кроме того, эта структура оказывает большое влияние на систему показателей, которые принято называть коэффициентами деловой активности. Управление активами преследует две основные цели: определение структуры расходов и контроль отдачи от вложенных средств. По этой причине такое управление не замыкается в рамках отдела управления активами, а распространяется на все подразделения и направления деятельности предприятия. Так, например, оно затрагивает высшее руководство, которое санкционирует закупки тех или иных ресурсов; бухгалтерию, которая учитывает расходы; собственно подразделения компании, которые обращаются к руководству с просьбами о закупках. Вместе с тем, зачастую, информацией о финансовом состоянии собственной организации не располагает даже сам руководитель, призванный заниматься общехозяйственной деятельностью. Хотя с показателями, дающими возможность определить финансовую устойчивость фирмы, он сталкивается, по меньшей мере, раз в квартал, подписывая бухгалтерскую отчетность [1].

В настоящее время управление активами предприятий и возможности его совершенствования являются актуальной проблемой. Переход к рыночным условиям хозяйствования, разгосударствление собственности с одной стороны обострило эту проблему с другой, – расширило возможности по ее эффективной реализации. Любое увеличение активов означает использование фондов, но следует отличать от ситуации с излишками запасов. Уменьшение пассивов. Пассив предприятия включает, кроме собственного капитала, все, что оно должно другим: банковские займы, выплата поставщикам и налоги. Фонды, получаемые предприятием, могут пойти на уменьшение пассива, например, возврат банковских займов. Текущие активы используются в качестве оборотного капитала. Фонды, используемые в качестве оборотного капитала, проходят определенный цикл. Ликвидные активы используются для покупки исходных материалов, которые превращают в готовую продукцию; продукция продается в кредит, создавая счета дебиторов; счета дебитора оплачиваются и инкассируются, превращаясь в ликвидные активы. Эффективное использование оборотного капитала. Любые фонды, не используемые для нужд оборотного капитала, могут быть направлены на оплату пассивов. Кроме того, они могут использоваться для приобретения основного капитала или выплачены в виде доходов владельцам. Один из способов экономии оборотного капитала заключается в совершенствовании управления материально-техническими ресурсами (запасами) посредством: планирования закупок необходимых материалов; введения жестких производственных систем; использования современных складов; совершенствования прогнозирования спроса; быстрой доставки [2].

Второй путь сокращения потребности в оборотном капитале состоит в уменьшении счетов дебиторов путем ужесточения кредитной политики, в оценке ненужных фондов, которые могли бы быть использованы для других целей, в оценке счетов, предъявляемых к оплате.

Третий путь сокращения издержек оборотного капитала заключается в лучшем использовании наличных денег. По банковским счетам, на которых фирмы держат свои ликвидные активы, процент не уплачивается. Однако другие ликвидные активы (краткосрочные государственные ценные бумаги, депозитные сертификаты, разновидность единовременного займа, называемая перекупочным соглашением) приносят доход в виде процентов.

В составе оборотных средств важным компонентом фондов обращения являются дебиторская задолженность и денежные средства. Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота фирмы, что вызывает дополнительную потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию. Дебиторская задолженность может быть допустимой, т.е. обусловленной действующей системой расчетов, и недопустимой, свидетельствующей о недостатках в финансово-хозяйственной деятельности. Для управления дебиторской задолженностью предприятиям можно использовать следующие мероприятия.

1. Исключение из числа партнеров предприятия дебиторов с высоким уровнем риска. Эта мера приемлема как для развитых рыночных отношений, так и для периода становления и развития рынка.

2. Использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами, поскольку ожидание оплаты «живыми деньгами» может обойтись гораздо дороже [3].

Формирование принципов осуществления расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период. Эти принципы должны быть дифференцированы по отношению к поставщикам сырья и материалов и покупателям готовой продукции и определять два основных направления: формирование приемлемых форм расчета с контрагентами. При формировании приемлемых форм расчета следует учитывать, что при покупке продукции наиболее эффективными являются расчеты с использованием векселей, а при продаже продукции – расчеты посредством аккредитива.

Основной капитал, отражаемый на счетах баланса компании называют внеоборотными активами. С таких позиций внеоборотные активы – это определенная стоимостная оценка элементов основного капитала, принятая действующими условиями ведения хозяйства. В окончательном виде можно сказать, что внеоборотные активы – это совокупность фундаментальных имущественных ценностей предприятия (компании), многократно участвующих в хозяйственной производственно-коммерческой деятельности с целью получения положительного финансового результата

(прибыли). Рост эффективности использования внеоборотных активов позволяет сократить потребность в них (за счет механизма повышения коэффициентов их использования во времени и по мощности), так как между этими двумя показателями существует обратная зависимость. Следовательно, мероприятия по обеспечению повышения эффективности использования операционных внеоборотных активов можно рассматривать как мероприятия по сокращению потребности в объеме их финансирования и повышению темпов экономического развития предприятия за счет более рационального использования собственных финансовых ресурсов [4].

Совершенствование управления внеоборотными активами выражается, прежде всего, в увеличении объема хозяйственной деятельности, получаемого без дополнительных капитальных вложений. Эффективность использования основных фондов во многом зависит от производственных особенностей той или иной отрасли кооперативного хозяйства, достигнутого уровня организации, технологии и других факторов. Улучшение использования основных средств отражается на финансовых результатах работы предприятия за счет: увеличения выпуска продукции, снижения себестоимости, улучшения качества продукции, снижения налога на имущество и увеличения балансовой прибыли. Улучшения использования основных средств на предприятии можно достигнуть путем: освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду; своевременного и качественного проведения планово предупредительных и капитальных ремонтов; приобретения высококачественных основных средств; повышения уровня квалификации обслуживающего персонала; своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа; повышения коэффициента сменности работы предприятия, если в этом имеется экономическая целесообразность; улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства; повышения уровня механизации и автоматизации производства.

Не будет ошибкой утверждение, что предприятие стоит столько, сколько стоят его активы. Актив является формируемым ресурсом за счет привлечения капитала в экономику предприятия, например, инвестиционные проекты, такие как капитальное строительство, модернизация, реконструкция и ремонтные программы в целом. Некоторые свойства активов интересны для уровня финансового управления и принятия оптимальных решений руководством в соответствии с текущими и стратегическими целями. Для разграничения ответственности и достижения поставленных целей необходимо выстроить эффективную схему управления, на основе лучших отечественных и зарубежных практик. Реализация системы управления активами компании предполагает, что целью и критерием эффективности деятельности является максимализация рыночной стоимости собственного капитала, т. е. «цены» предприятия. Для этого нужно обеспечить интеграцию разрабатываемой системы с системой бюджетирования, финансового анализа, бухгалтерского и управленческого учета. Постановка замкнутого контура управления стоимостью компании позволит обоснованно принимать решения о: необходимости изменений в составе активов компании, включая неоперационные (избыточные), социальные и финансовые; целесообразности участия в капитале других компаний; эффективности существующих бизнесов компании и целесообразности открытия новых бизнес – линий; характере динамики стоимости имущества и компании в целом с учетом поставленных стратегических и оперативных целей управления, а также многих других задач. Информация о финансовом состоянии предприятия, содержащаяся в его балансе, дает достаточно основательную базу для определения конкретных мер по управлению финансами предприятия [5].

Литература

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1-2. – К.: «Ника-Центр», 2005.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.
3. Финансы и статистика. – 2005. – №10. – 768 с.: ил.
4. Овсийчук М.Ф., Сидельникова Л.Б. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Изд. дом «Дашков и К^О», 2005. – 152 с.
5. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – Изд-во: «Дело и Сервис», 2008.
6. Вахрушкина М.А., Пласкова Н.С. – Изд-во: «Вузовский учебник», 2009.

Резюме

В данной статье рассматривается управление активами предприятия, совершенствование структуры его имущества и источников средств, позволяющих оценить их динамику и принять решение о необходимых направлениях их изменения.

Түйін

Мақалада активтерін басқару кәсіпорынның құрылымын жетілдіруге, оның мүлкі мен қаржы көздерін бағалауға мүмкіндік беретін, олардың динамикасын және туралы шешім қабылдауға қажетті бағыттары мен өзгерістер қаралады.

Summary

This article discusses the management of the assets of the company, improving the structure of its assets and sources of funds, allowing them to assess the dynamics and make a decision about the desired directions of change.



УДК 336.6:658.15

Елюсинова А., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Муқан Б.,** к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое оздоровление – процесс разработки и осуществления комплекса мероприятий, направленных на улучшение финансово-экономического состояния предприятия.

В случае, неудовлетворительного финансового состояния предприятия разрабатываются меры по финансовому оздоровлению.

К примеру, оценка финансового состояния ТОО «Беркат» позволила выяснить, что на предприятии прослеживается ряд негативных моментов, поэтому необходимо было разработать мероприятия для стабилизации финансового состояния.

В этих целях по укреплению финансового состояния, необходимо определить причины финансовой неустойчивости предприятия. Для этого составили дерево проблем (рис.).



Рис. Дерево проблем*

*Примечание: составлено автором

В этих целях, необходимо рассмотреть основные этапы и мероприятия, предназначенные для решения вышеизложенных проблем.

Для финансового оздоровления предприятия существуют определенные этапы и внутренние механизмы, представленные в таблице.

Таблица. Этапы и внутренние механизмы финансового оздоровления*

Этапы финансового оздоровления	Внутренние механизмы финансового оздоровления		
	Оперативный	Тактический	Стратегический
1. Устранение неплатежеспособности	Система мер, основанная на использовании принципа «отсечения лишнего»	-	-
2. Восстановление финансовой устойчивости (финансового равновесия)	-	Система мер, основанная на использовании принципа «сжатия предприятия»	-
3. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде	-	-	Система мер, основанная на использовании «модели устойчивого экономического роста»

* *Примечание – по данным книги «Финансовое оздоровление предприятий. Теория и практика», 2009. Терентьева М., Барулин С., Гончаров А.*

Используемые вышеперечисленные внутренние механизмы финансового оздоровления носят «защитный» или «наступательный» характер.

Оперативный механизм финансового оздоровления – система мер, направленная, с одной стороны, на уменьшение размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств предприятия в краткосрочном периоде, а с другой, – на увеличение суммы денежных активов, обеспечивающих срочное погашение этих обязательств. Принцип «отсечения лишнего», лежащий в основе этого механизма, определяет необходимость сокращения размеров как текущих потребностей (вызывающих соответствующие финансовые обязательства), так и отдельных видов ликвидных активов (с целью их срочной конверсии в денежную форму).

Выбор соответствующего направления оперативного механизма финансового оздоровления диктуется характером реальной неплатежеспособности предприятия, индикатором которой служит коэффициент чистой текущей платежеспособности. Для его расчета требуется дополнительная корректировка (определяемая кризисным финансовым состоянием предприятия) состава оборотных активов, и состава краткосрочных финансовых обязательств.

Из состава оборотных активов исключается следующая неликвидная (в краткосрочном периоде) их часть:

- безнадёжная дебиторская задолженность;
- неликвидные запасы товарно-материальных ценностей;
- расходы будущих периодов.

Из состава краткосрочных финансовых обязательств исключается – «внутренняя» их часть, которая может быть перенесена на период завершения финансового оздоровления:

- расчеты по начисленным дивидендам и процентам, подлежащим выплате;
- расчеты с дочерними предприятиями (филиалами).

С учетом значения этого коэффициента могут быть представлены направления оперативного механизма финансового оздоровления предприятия.

Основным содержанием оперативного механизма финансового оздоровления является обес-

печение сбалансирования денежных активов и краткосрочных финансовых обязательств предприятия, достигаемое различными методами в зависимости от диктуемых условий реального финансового состояния предприятия.

Ускоренная ликвидность оборотных активов, обеспечивающая рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих основных мероприятий:

- ликвидации портфеля краткосрочных финансовых вложений;
- ускорения инкассации дебиторской задолженности;
- снижения периода предоставления товарного (коммерческого) кредита;
- увеличения размера ценовой скидки при осуществлении наличного расчета за реализуемую продукцию;
- снижения размера страховых запасов товарно-материальных ценностей (ТМЦ).

Описание взыскание дебиторской задолженности через суд образец искового заявления тут.

- уценки трудноликвидных видов запасов ТМЦ до уровня цены спроса с обеспечением последующей их реализации и др.

Ускоренное частичное дезинвестирование внеоборотных активов, обеспечивающее рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих основных мероприятий:

- реализации высоколиквидной части долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля;
- проведения операций возвратного лизинга, в процессе которых ранее приобретенные в собственность основные средства продаются лизингодателю с одновременным оформлением договора их финансового лизинга;
- ускоренной продажи неиспользуемого оборудования по ценам спроса на соответствующем рынке;
- аренды оборудования, ранее намечаемого к приобретению в процессе обновления основных средств и других.

Ускоренное сокращение размера краткосрочных финансовых обязательств, обеспечивающее снижение объема отрицательного денежного потока в краткосрочном периоде, достигается за счет следующих основных мероприятий:

- пролонгации краткосрочных финансовых кредитов;
- реструктуризации портфеля краткосрочных финансовых кредитов с переводом отдельных из них в долгосрочные;
- увеличения периода предоставляемого поставщиками товарного (коммерческого) кредита;
- отсрочки расчетов по отдельным формам внутренней кредиторской задолженности предприятия и др.

Цель этого этапа финансового оздоровления считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность предприятия, т.е. объем поступления денежных средств превысил объем неотложных финансовых обязательств в краткосрочном периоде. Это означает, что угроза банкротства предприятия в текущем отрезке времени ликвидирована, хотя и носит, как правило, отложенный характер.

Тактический механизм финансового оздоровления – система мер, направленных на достижение точки финансового равновесия предприятия в предстоящем периоде.

Какие бы меры не принимались в процессе использования тактического механизма финансового оздоровления предприятия, все они должны быть направлены на обеспечение неравенства:

$$\text{ОГсфр} > \text{ОПсфр},$$

где ОГсфр – объем генерирования собственных финансовых ресурсов;

ОПсфр. – объем потребления собственных финансовых ресурсов.

Однако, в реальной практике возможности существенного увеличения объема генерирования собственных ресурсов (левой части неравенства) в условиях кризисного развития ограничены. В

этой связи основным направлением обеспечения достижения точки финансового равновесия предприятием в кризисных условиях является сокращение объема потребления собственных финансовых ресурсов (правой части неравенства). Такое сокращение связано с уменьшением объема как операционной, так и инвестиционной деятельности предприятия и поэтому характеризуется термином «сжатие предприятия».

Цель тактического этапа финансового оздоровления считается достигнутой, если предприятие вышло на рубеж финансового равновесия, предусматриваемый целевыми показателями финансовой структуры капитала и обеспечивающий достаточную его финансовую устойчивость.

Стратегический механизм финансового оздоровления представляет систему мер, направленных на поддержание достигнутого финансового равновесия предприятия в длительном периоде. Этот механизм базируется на использовании модели устойчивого экономического роста предприятия, обеспечиваемого основными параметрами его финансовой стратегии.

Цель этого этапа финансового оздоровления считается достигнутой, если в результате ускорения темпов устойчивого экономического роста предприятия обеспечивается соответствующий рост его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе.

Система мероприятий по корректировке экономических процессов

Мероприятия по корректировке экономических процессов предприятия должны быть направлены:

- а) на сокращение его текущих затрат;
- б) на увеличение выручки от реализации продукции и других денежных доходов.

Как показывает опыт работы с предприятиями, находящимися в сложном финансовом положении, наиболее эффективными оказываются мероприятия, направленные на увеличение объема производства и реализации продукции. Эти мероприятия обеспечивают двойной эффект.

Во-первых, они увеличивают объем оборотных активов и улучшают ликвидность их структуры за счет увеличения доли денежных средств.

Во-вторых, рост объема производства и реализации приводит к относительному сокращению условно-постоянных расходов предприятия. Сокращается себестоимость изделий, растет их конкурентоспособность и рентабельность.

Наиболее часто в планы финансового оздоровления включают следующие мероприятия, направленные на увеличение объема производства и реализации продукции:

1) Создание на предприятии маркетинговой службы, разработка и реализация грамотной маркетинговой политики, включающей:

- активизацию рекламы;
- создание сбытовой сети, представительств в регионах, фирменных магазинов;
- активизацию работы с мелкооптовой и розничной торговлей;
- создание материальной заинтересованности персонала сбытовых подразделений в увеличении реализации продукции;

- сокращение системы взаимозачетов, при которой реализация продукции предприятия идет по ценам, более низким, чем рыночные.

2) Повышение уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции.

3) Освоение выпуска новой продукции и т.п.

Наиболее распространенным мероприятием по увеличению внереализационных доходов является расширение аренды недвижимости, принадлежащей предприятию. Особенно важно это направление для научно-технических организаций, имеющих ограниченные возможности по диверсификации деятельности.

Типовыми мероприятиями в области сокращения текущих затрат являются.

1) Сокращение косвенных затрат за счет:

- выведения неиспользуемых, морально и физически устаревших внеоборотных активов (продажа, списание, безвозмездная передача, консервация);
- сокращения численности и фонда оплаты труда административно-управленческого и вспомогательного персонала;

- перевод на хозяйственный расчет структурных подразделений, финансирующихся за счет общекорпоративных статей;
- передача на баланс муниципальных органов власти объектов социально-культурной сферы;
- экономии затрат на оплату коммунальных услуг (отопление, водоснабжение, канализацию, освещение, телефон и т.п.).

2) Сокращение прямых затрат за счет:

- экономии сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий;
- экономии топлива и энергии, используемых на технологические цели;
- сокращения численности и фонда оплаты труда производственных рабочих.

3) Сокращение налогов за счет применения процедур налогового планирования.

К основным направлениям совершенствования платежной политики предприятия относятся:

- внедрение различных систем управления денежными средствами,
- увеличение объема погашаемых краткосрочных обязательств,
- маневрирование сроками начисления и погашения краткосрочных обязательств.

Очень важным мероприятием по финансовому оздоровлению является внедрение системы бюджетирования, позволяющей дифференцировать доходы и затраты предприятия по центрам ответственности, осуществить экономическое стимулирование их деятельности и, тем самым, повысить рентабельность текущих затрат.

Сокращение затрат в ходе финансового оздоровления

Вторым по важности (после сокращения выручки от реализации продукции) основным фактором, формирующим несостоятельность предприятия является рост текущих затрат. Неоправданный рост затрат свидетельствует о производственном и экономическом кризисе предприятия, которые в свою очередь приводят к финансовому кризису. Неслучайно важнейшим механизмом политики антикризисного финансового управления является использование принципа «сжатия предприятия» для восстановления финансовой устойчивости. В соответствии с принципом «сжатия» проводится сокращение потребления финансовых ресурсов за счет операционной и инвестиционной деятельности предприятия. Иными словами вводится режим «жесткой экономии» по всем видам затрат. Прямое постатейное снижение затрат приведет к накоплению кредиторской задолженности и ухудшению финансового состояния предприятия. Финансовый менеджер должен принимать решения в области снижения затрат только после анализа всех факторов на основе системного подхода.

Литература

1. Гончаров А.И. Финансовое оздоровление предприятий: методология и механизмы реализации // Финансы. – 2013. – №11. – С. 16-19.
2. Терентьева М., Барулин С., Гончаров А. Финансовое оздоровление предприятий. Теория и практика, 2009.

Резюме

В работе освещены методы улучшения финансового состояния предприятия. Автором предложены основные этапы и мероприятия, предназначенные для решения проблем и некоторые пути их реализации.

Түйін

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсарту тәсілдері жарыктандырылады. Автор мәселелерді шешу мен және оларды жүзеге асырудың кейбір жолдарына арналған негізгі кезеңдерді және шараларды ұсынады.

Summary

In work methods of improvement of a financial condition of the enterprise are illuminated. The author suggests the main stages and activities designed to solve problems and some ways to implement them.



КОМПАНИЯЛАРДЫҢ ТӘУЕКЕЛ – МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІНДЕ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БӨЛУ МЕХАНИЗМДЕРІНІҢ ЖАНДАНДЫРЫЛУЫ

Қазіргі заманғы экономикалық дағдарыс соңғы онжылдықта ең ауқымды болыптабылады. Халықаралық қаржы секторының жұмыс істеуінің төмендеуі, экономиканың нақты секторының тиімділігін төмендетуге әкелді, ол өндіріс көлемінің төмендеуі, шикізат бағасына сұраныс, жалпы жұмыссыздықтың өсуінен көрінеді.

Тәуекелдерді басқару әдістемесі қауіп-қатер жағдайларын шешуге арналған құралдар мен қауіп-қатер деңгейін төмендету бойынша шаралар кешенінен тұрады.

Кәсіпкерлік фирма өз қызметі барысында жоғары деңгейлі тәуекелмен байланысты операцияларды жүргізбеуге құқылы. Тәуекелді болдырмау қаржылық тәуекелдерді бейтараптандырудың қарапайым және ең түбегейлі тәсілі болып табылады. Бұл әдісті қолдану тиімді, егер:

- тәуекелдің бір түрінен бас тарту жоғары немесе бір деңгейлі тәуекелдің басқа түрлерінің пайда болуына әкелмейді;
- тәуекелдің деңгейі қаржы мәмілесінің ықтимал кірістілігінің деңгейінен әлдеқайда жоғары;
- кәсіпкерлік фирма өзінің қаржы ресурстарынан бұл тәуекел түрі үшін қаржылық шығындарын қалпына келтіре алмайды.

Қазіргі заманғы жағдайларда бұл әдіс посткенестік кеңістікте кеңінен танымал болды, бұл кәсіпкерлік белсенділіктің жалпы деңгейінің төмендеуіне байланысты қоршаған орта факторларының белгісіздігіне байланысты.

Тәуекелдерді қабылдай отырып, компанияның тәуекелдерді басқарудағы негізгі міндеті – ықтимал қаржы шығындарын жабуға қажетті ресурстардың көздерін іздеу. Қазіргі уақытта Қазақстандағы сыртқы ресурстарға қол жеткізу бірқатар объективті себептерге байланысты шектеулі. Сонымен қатар, бизнесті жүргізудегі қиындықтарды бастан кешіретін компаниялар, әдетте, сыртқы көздерге емес. Мұндай жағдайларда бизнестің өзінде ресурстарды іздеу маңызды.

Тәуекелдерді басқару жүйесінде олардың пайда болуының жағымсыз салдарларын барынша азайтуға көмектесетін тәуекелдерді бөлісу механизмі маңызды рөл атқарады. Бұл әдіс іскерлік операцияларда серіктестерге олардың ішінара аударылуына (аударуға) негізделген. Бұл жағдайда кәсіпорын тәуекелдерінің бөлігі серіктестерге берілді, олар үшін олардың теріс салдарларын бейтараптандыруға және ішкі қорғаудың тиімді әдістеріне ие болу үшін көп мүмкіндіктерге ие.

Жоба қатысушылары арасындағы тәуекелді бөлу екі аспектіде қарастыруға ыңғайлы. Тәуекелдің сандық таралуы ықтималдықтар ағашына негізделген шешімдердің стандартты әдістеріне негізделген тұжырымдамалық модельді қолдануды және олардың жүйелілігін белгілеу үшін пайдаланылатын шешімдерді қамтиды.

Тәуекелді сапалы бөлу, жоба қатысушылары арасында әлеуетті инвесторлардың санын көбейтуге немесе азайтуға бағытталған, қатысушылар инвесторға жүктегісі келетін тәуекелдің мөлшеріне тәуелді, бірқатар шешімдерді қарастыруды қамтиды. Дегенмен, бұл жоба әзірлеушілеріне тәжірибелі инвесторларды тартуды қиындатады. Келіссөздер жүргізушілер өздері келіскен тәуекел үлесі туралы сұрақты шешуде барынша икемділік танытуы керек.

Тәуекелдерді басқарудың заманауи тәжірибесінде тәуекелдерді бөлудің келесі негізгі бағыттары кеңінен таралған (кестеге сәйкес).

Инвестициялық жобаға қатысушылар арасында тәуекелді бөлу. Бұл үдерісте компания мердігерге тәуекелсіз аудармамен, құрылымдық құрылыс жұмыстарының кестесін, қымбат емес монтаж жұмыстарын, сапасыз цехты, ас қорыту материалын және басқа да материалдарды бере алады. Мұндай тәуекелдерді аударуды жүзеге асыратын кәсіпорын үшін, оларды залалсыздандыру жұмыстарды мердігер есебінен өзгертуге, айыппұлдар мен өсімпұлдарды төлеуге және келтірілген шығындардың орнын толтырудың басқа нысандарына жатады.

Кесте. Кәсіпкерлік қызметте тәуекелдерді бөлу жүйесі*

Жүйе элементінің атауы	Тәуекел кімге беріледі	Зақымданудың (азайтылудың) көзі	Тәуекелдің түрі
1. Шарттар мен келісімшарттар	Жабдықтаушылар	Келісімде көрсетілген	Өндірістік, операциялық тәуекел
	Тұтынушылар	Өтемақы сомасы	Сауда, көлік
	Инвестициялық жобаның қатысушыларына	Келісімде көрсетілген	Инвестициялық, инновациялық
	Лизингтік мәміленің қатысушыларына	Лизингтік компанияның (банктің) резервтері	Жылжымайтын мүлік, инновациялық
2. Әртараптандыру	Жүйенің ішінде	Зиян келтірулер инвестициялық объектілердің кеңеюіне байланысты азайтылады	Инвестициялық және қаржылық
3. Сақтандыру	Сақтандырушылар	Сақтандыру төлемі	Сыртқы (жүйелі) тәуекелдер
4. Хеджирлеу	Хеджді сатып алушы	Қаржылық құрал (фьючер, опцион)	Баға тәуекелдері
5. Факторинг	Факторинг компаниясы (банк)	Компанияның резервтері (банк)	Өндіріс
6. Форфейтинг	Банкке	Банктік резервтер	Өндірістік тәуекел

**Дереккөзі: Исмагулов А.Т Қазақстандағы кәсіпорындардың тәжірибесіндегі тәуекелдерді басқарудың жүйелік тәсілі // Сарапшы KZ, 2014. – №2. –19 б.*

Кәсіпорын мен шикізат жеткізушілері арасындағы тәуекелі бөлу. Осындай үлестірілу ең алдымен тасымалдау және тиеу-түсіру жұмыстарын жүргізу кезінде мүліктің жоғалуына (зиянына) байланысты тәуекелдер болып табылады. Тәуекелдерді мұндай бөлудің формалары тиісті халықаралық ережелермен реттеледі.

Лизинг операциясына қатысушылар арасында тәуекелді бөлу. Осылайша, жедел лизинг кезінде кәсіпорын лизинг берушіге жалға алынған активтің моральды ескіргендігі тәуекелін береді, оларға техникалық қызмет көрсету нәтижелерін (белгіленген қолданыстағы ережелерге сәйкес) жоғалту тәуекелі және келісімшарттың тиісті арнайы баптарында көзделген тәуекелдердің басқа түрлері жатады.

Факторинг (форфейтинг) операциясына қатысушылар арасында тәуекелді бөлу. Осындай үлестің мәні, ең алдымен, оның негізгі үлесінде тиісті қаржы мекемесіне – коммерциялық банк немесе факторингтік компанияға берілетін кәсіпорынның кредиттік тәуекелі болып табылады

Тәуекелдерді бөлудің бұл нысаны кәсіпорын үшін төленеді, бірақ ол өзінің кредиттік тәуекелінің теріс салдарын елеулі түрде бейтараптандыруға мүмкіндік береді.

Тәуекелдерді бөлу қаржылық жобаны және шарттық құжаттарды әзірлеу кезінде жүзеге асырылады:

- кепілді қамтамасыз етуші тарапта орналастырылған шығындардың өтемақы түрлері;
- хеджирлеу тауар мен материалдық бағалардың жағымсыз өзгерістерінен тәуекелдерді келісімшартты сақтандыру әдісі ретінде.

Кауіп-қатерді бөлу жүйесінің элементтерінің бірі ретінде әртараптандыру кәсіпорынның инвестициялық және инновациялық тәуекелдерін іске асыру нәтижесінде мүмкін болатын шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Барлық басқа элементтерден айырмашылығы, бұл құрал кейбір тәуекелдерді басқа ұйымдарға беруді талап етпейді, бірақ ұйым ішінде тәуекелдерді бөлуді көздейді. Шығындарды азайту инвестициялық объектілердің ұлғаюына байланысты. Активтердің әртараптандырылған портфелі шығындарды бейтараптандыруға ықпал етеді, өйткені инвестиция объектілері «тәуекел-қайтарымды-өтімділік» принципі негізінде жүйеленеді. Яғни, егер кейбір объектілер тәуекелге ұшыраса (олар әдетте ең жоғары кірістілікке ие болса), басқалардың тәуекелдігі аз болады (бұл активтер жоғары өтімділікке ие).

Сонымен қатар, әртараптандыру кәсіпорынның өзіндік қызмет түрлерінің әртүрлі нысанда-

рымен, оның өнімдерінің ассортиментальды түрлерімен (ұсынылатын қызметтермен) икемді мамандандыруды қамтиды.

Тәуекелдерді бөлу жүйесінің қалған элементтері оларды осы өндіріс процесіне тікелей қатыспайтын субъектілерге беруді көздейді. Бұл элементтер сақтандыруды, хеджирлеуді, факторингті және форфейтингті қамтиды.

Қаржы ағындарын басқару инвесторларға инвестициялау бағыттарын таңдау және компанияның басшылығымен акционерлердің тұрақты байланыстарын жүзеге асыру туралы шешім қабылдау үшін қажетті ақпаратты ашуды талап етеді. Бұған инвесторларды тарту және акциялардың бағасын қолдау бойынша тұрақты шаралар жатады. Тәуекелдерді сәйкестендіру және басқару қаржылық ағындарды тиімді басқарудың маңызды бөлігі болып табылатыны анық.

Көптеген сарапшылардың пікірінше, дағдарыс оң әсерін тигізеді, бұл экономиканың қалпына келуіне ықпал етеді. Жақсы басқарылатын күшті компаниялар нарықтағы тұрақты жағдайды қамтамасыз етеді, әлсіздер банкротқа ұшырайды. Біздің шарттарымызға бейімделуге дағдарысқа қарсы басқару және шетелде қолданылатын жаңа формалар арқылы қаржылық тұрақтандыру жолдары ұсынылады.

Әдебиеттер

1. Эндовицкий Д.А., Ломтадзе Д.Г. Дүниежүзілік экономикалық дағдарыс: себептерін талдау // Экономикалық Өкілдігі. – 2012. – №12. – 347 б.
2. Ковалева А.П., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Фирма қаржы: Оқулық. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 484 б.
3. Путил Л.Ф. Іскерлік тәуекелдерді басқару. – Минск: Мисанттың кітап үйі, 2015. – 186 б.
4. Исмагулова А.Т. Қазақстандағы кәсіпорындардың тәжірибесіндегі тәуекелдерді басқарудың жүйелік тәсілі // Сарапшы KZ, 2014. – №2. – 19 б.

Түйін

Жалпы, мақалада қаржылық тәуекелдерді қалай болдырмаудың мұндай тәсілдері қарастырылған: бейтараптандыру, тәуекелдерді лимиттеу концентрациясы тәуекелдер, тәуекелдерді әртараптандыру, өзін-өзі сақтандыру тәуекелдерді, хеджирлеу, сондай-ақ өзге де тәсілдері тәуекелдерді төмендету. Мақаланың соңында әрбір кәсіпорын басқару үрдісінде қаржылық тәуекелдерді таңдай білу, оларды барынша азайту мүмкіндіктерді пайдалану тұжырым ретінде берілген.

Резюме

В статье рассматриваются способы нейтрализации финансовых рисков: избежание рисков, лимитирование концентрации рисков, диверсификация рисков, самострахование рисков, хеджирование рисков, страхование рисков, а также иные способы нейтрализации рисков.

Summary

On the whole such methods of neutralization of financial risks, as avoidance of risks, limiting of concentration of risks, diversification of risks, hedging of risks, insurance of risks, and also another methods of neutralization of risks, are examined in the article.



УДК 336.71:658 (574)

Жакишева М., магистрант специальности «Финансы»
Научный руководитель: **Джумабекова А.Т.,** к.э.н., доцент
КазУЭФМТ

РЫНОК БАНКОВСКИХ УСЛУГ И ЕГО РАЗВИТИЕ В КАЗАХСТАНЕ

Высокий уровень роста кредитования в Казахстане, характерный для предыдущих периодов, сменился более умеренными темпами, что в свою очередь не могло не повлиять на уровень

развития финансовых отношений в стране. Ужесточившиеся условия по фондированию на внешних рынках привели в свою очередь к ответным мерам и в отношении внутренних потребителей услуг финансового сектора в виде ужесточения условий кредитования со стороны банков и повышения ими процентных ставок. Изменение стандартов кредитования в сторону ужесточения привело к снижению кредитной активности финансового сектора.

Сложившиеся сложные условия для казахстанской банковской системы создают новые возможности и вызовы по определению их основных факторов роста в перспективе. Это в первую очередь должно коснуться таких направлений развития, как дальнейшая диверсификация ресурсной базы, совершенствование систем управления риск-менеджмента и повышения качества управления на основе международных принципов корпоративного управления.

Современная банковская система – это сфера многообразных услуг своим клиентам – от традиционных депозитно-ссудных и расчетно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов, используемых банковскими структурами (лизинг, факторинг, траст и т.д.).

В целом на сегодняшний день коммерческие банки являются наиболее интенсивно развивающимся звеном банковской системы, они быстро наращивают темпы активных и пассивных операций, постоянно проводят политику кредитной экспансии, способствуют развитию прогрессивных структур в экономике. Немаловажную роль играют коммерческие банки и в обслуживании иностранных инвестиций, включая кредитно-финансовое обслуживание совместных предприятий.

На практике коммерческие банки играют пока заметную роль только на рынке краткосрочных кредитных операций. Предоставление долгосрочных кредитов и обслуживание инвестиционной деятельности клиентов практически большинством банков либо не осуществляются, либо осуществляются в незначительных масштабах [1].

Банки второго уровня предоставляют населению различные услуги. Услуга – это вид деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. К числу услуг относятся привлечение средств во вклады и депозиты и кредитование населения.

Банки являются одним из центральных звеньев современной экономики. Развитие их деятельности – необходимое условие создания рыночного механизма. Деятельность банков очень многообразна. В современном обществе они выполняют самые разнообразные операции. Выполняя свои функции, банк производит различные операции, связанные с привлечением и размещением денежных средств, осуществляет платежи между предприятиями, хранение ценных бумаг.

Банк оказывает различные услуги населению, сущность которых раскрывается при рассмотрении понятия банка.

Под услугами понимается своеобразный полезный эффект труда, не создающего материальных благ, но полезный именно как процесс. Услуга – это вид деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта [2].

Услуга – это нематериальные блага как особый вид результатов или продуктов труда. Это означает, что операции банков в их собственном качестве с точки зрения результата эффекта такой деятельности – это оказание услуг клиентам. Наличие клиента и предопределяет трансформацию операции банка в его услугу. Можно проследить направления банковской деятельности, где происходит такая трансформация.

Каждая из операций, осуществляемых банком, предполагает определенную степень вовлечения в них клиента, а, следовательно, и определенную долю предлагаемых банком услуг. Значительная часть привлеченных средств банка формируется при непосредственном участии клиента, вносящего сумму денег в банк в виде депозита до востребования, а также срочного, сберегательного или же другого вклада.

В зависимости от намерений клиента банк предоставляет ему ту или иную услугу, проводя при этом собственную операцию в пользу клиента. В результате реализации отношения «клиент - банк», начинается процесс предоставления услуг. В зависимости от намерений клиента банк

предоставляет ему ту или иную услугу, проводя при этом собственную операцию в пользу клиента.

Степень участия самого клиента в пассивных операциях не велика, хотя роль его денежных средств, размещенных в банке, естественно, значительна для банка. Важную роль отводят банки предоставлению услуг клиентам при проведении активных операций, среди которых помимо кредитных выделяются операции с ценными бумагами (фондовые операции), проводимые банками, как в рамках самостоятельной политики, так и по поручению и за счет клиента.

Практически, полное участие клиента предполагает следующая группа банковских услуг: доверительных и комиссионно-посреднических, проводимых по поручению клиентов и на комиссионных началах [3].

Целью привлечения банком средств клиента является не только прямое извлечение прибыли, но и возможность аккумуляции данных средств с целью последующего их использования, выполняя общественно необходимую функцию платежей. При этом за услуги, предлагаемые своим клиентам, банк обычно взимает комиссию.

Банки могут оказывать клиентам информационные и консультационные услуги. Многие банки уже сейчас создали мощные и хорошо оснащенные аналитические отделы. Эти отделы обслуживают в основном собственные нужды банка, так как при управлении денежными средствами необходим анализ рисков, доходности финансовых инструментов, финансовой устойчивости получателей кредитов [4].

Таким образом, современные банки оказывают населению различные виды услуг. Законом Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» определен перечень банковских услуг, выполняемых банками второго уровня. Банковские услуги разнообразны и реализуются при проведении банковских операций. Банковские услуги способствуют формированию ресурсной базы банка и проведению ими операций по размещению собственных и привлеченных средств с целью получения прибыли.

Совершенствование технологий обслуживания населения и внедрение новейших банковских продуктов для физических лиц обусловили быстрый рост развития розничного кредитования в республике Казахстан, а также спрос населения на жилье обусловил увеличение объемов предоставления ипотечных кредитов и кредитования сектора строительства, что способствовало наращиванию банками второго уровня доли в кредитовании именно в этих сегментах, оказавшихся более чувствительными к последствиям глобальной нестабильности [5].

Предпринятые государством меры по стабилизации экономики и финансовой сферы носят преимущественно краткосрочный характер и не служат структурной перестройке экономической системы. Однако, не смотря на это, меры оказались достаточно эффективными и позволили смягчить негативное воздействие мирового финансового кризиса.

Необходимость поддержки отечественной банковской системы объясняется ее важной ролью в экономической системе страны. За годы независимости отечественные банки сформировали развитую финансовую систему, ставшую неотъемлемой составляющей отечественной экономической системы, обеспечивающей ее функционирование и стимулирующей ее развитие на рыночных условиях.

Предоставляя поддержку отечественным банкам, государство рассчитывает на сохранение ими объемов кредитования внутренней экономики и реального сектора, в частности, финансирование субъектов малого и среднего бизнеса и установление приемлемых условий по ипотечному кредитованию [6].

Для стабилизации финансового сектора в Казахстане разработаны антикризисные меры, что отражено в законодательных и нормативных актах.

Литература

1. Назарбаев Н.А. Послание Президента страны народу Казахстана “Через кризис к обновлению и развитию” от 06.03.2009
2. Закон Республики Казахстан “О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан” №2444 от 31.08.95 (с изменениями и дополнениями № 178 от 7 июля 2017 г.).
3. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки Алматы: Экономика, 1998. – 576 с.
4. Анализ рисков банковского сектора Республики Казахстан // www.standardandpoors.ru

5. О состоянии финансового рынка и финансовых организаций на 1 января 2009 года // Пресс релиз Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, от 11 января 2009 года

6. Концепция развития финансового сектора на 2005-2017 годы.

Резюме

Современная банковская система – это сфера многообразных услуг своим клиентам – от традиционных депозитно-ссудных и расчетно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов, используемых банковскими структурами.

Түйін

Қазіргі заманғы банк жүйесі – бұл саласы әр түрлі қызметтерді өз клиенттеріне – дәстүрлі депозиттік-несиелік және есеп айырысу-кассалық операциялар негізін анықтайтын, банктік іс, жаңанысандары ақша-кредиттік және қаржылық құралдар, пайдаланылатын банктік құрылымдар.

Summary

Modern banking system is a diverse field of services to its customers – from traditional Deposit-loan and cash management operations, defining the basis of banking, to the latest forms of monetary and financial instruments used by banking institutions.



УДК 336.645:378.147 (075.8)

Жунусова А.Е., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Акашев Р.Д.,** к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

Нет нужды особо останавливаться на том, что в зарубежных странах практикуются различные формы частного (негосударственного) высшего образования. Они отличаются друг от друга не меньше, чем Гарвардский университет с собственным благотворительным фондом, измеряемым миллионами долларов, от недавно созданного «домашнего» университета в каком-нибудь развивающемся государстве, дающего специальное образование лишь в некоторых областях. Одновременно с этим можно наблюдать колоссальные различия между балансом частного и государственного высшего образования.

В Западной Европе продолжают преобладать государственные высшие учебные заведения – в них учатся 95% студентов. Несмотря на то, что наиболее известными американскими университетами являются частные, более 80% студентов учатся в государственных. Зато в странах Азии (кроме Китая) 80% студентов обучаются в частных высших учебных заведениях [1, с. 30].

Для сравнения укажем, что в России, где число аккредитованных негосударственных высших учебных заведений составляет немногим более 50% государственных, в них учится всего 6% студентов [1].

Частное высшее образование на протяжении многих лет занимает главенствующее положение в высшей школе Японии, но при этом почти на 50% оно финансируется государством [3, с. 8].

Вместе с тем бремя, лежащее на японских студентах, весьма чувствительно: обучающиеся в государственных и муниципальных университетах платят 10-20 тыс. долл. США в год, а в частных учебных заведениях – примерно на 30% больше. В результате 80% студентов подрабатывают. Данная тенденция наблюдается в Казахстане, где обучение в частном ВУЗе более доступно по ценам, тем не менее для многих студентов является сложным для оплаты.

Наблюдается беспрецедентный спрос на получение высшего образования при отсутствии

возможности (или желания) у государства обеспечить ему необходимую поддержку. Это делает роль частного высшего образования все более значимой. Разница в финансировании государственных и частных высших учебных заведений уменьшается в связи с ростом платы за обучение. С учетом всех источников финансирования Дания расходует на образование 8,4% ВВП, Швеция – 7,8, США – 6,6, Япония – 4,9, Греция – 2,4% [3, с. 8]. Основным источником финансирования вузов этой группы стран продолжает оставаться государственный бюджет.

Западные эксперты уделяют большое внимание определению оптимального соотношения государственного и частного финансирования высшей школы. Аргументация сторонников частного финансирования базируется на теории «человеческого капитала», рассматривающей получение образования как инвестиции в человека. Поскольку профессиональная подготовка приносит выпускникам определенные выгоды, они должны участвовать в ее финансировании. Студенты, оплачивающие свое обучение, как правило, более успешно учатся и в срок за обучение, и кроме того, могут настаивать на реализации соответствующей их запросам учебной программы. Высказываются и другие доводы в пользу увеличения частного финансирования высшего образования: введение платы за обучение увеличивает автономию и перспективы для вузов. Появляется возможность привлечения средств частных фирм, которые могут оплачивать подготовку в вузах нужных им специалистов.

Что же касается необходимости государственного финансирования высшего образования, то она обосновывается несовершенством образовательного рынка, наличием «внешних» выгод от высшего образования, а также аргументами фискального характера.

Большинство специалистов наилучшим решением экономических проблем высшего образования считают его смешанное финансирование, но и здесь есть свои проблемы. Весьма трудно определить, каким должно быть соотношение государственного и частного финансирования, прежде всего из-за сложности количественной оценки внешних и индивидуальных выгод от инвестиций в образовательную сферу. Если оперировать только категориями экономической эффективности инвестиций, то в стороне останется важнейшая социальная и правовая проблема обеспечения равенства образовательных возможностей.

В 90-е годы XX века высшую школу большинства западноевропейских стран охватил финансовый кризис, во многом связанный с замедлением темпов роста государственной поддержки вузов при неуклонном увеличении численности студентов. Государство стремится переложить все большую часть расходов на содержание вузов с бюджетом на студентов и их семьи. Этим определяются изменения в механизмах финансирования высшего образования, включая изменение условий предоставления стипендий, введение системы образовательных кредитов и пр., которые во многих странах сочетаются с мерами, стимулирующими развитие рыночных отношений в этой сфере.

С середины 50-х годов прошлого века численность студентов в странах Европы увеличилась более чем в 10 раз. Произошел переход от элитарной к массовой системе высшего образования, охватывающей ныне от одной трети до двух третей выпускников средней школы. Этот рост сопровождался значительными структурными изменениями в системе высшего образования – наряду с традиционными университетами возникли вузы, дающие более специализированную, профессионально ориентированную подготовку.

Последние тридцать лет университетский сектор высшего образования подвергается весьма жесткой критике со стороны ученых-экономистов и политиков за неспособность учитывать потребности рынка труда, неэффективное управление и высокие затраты. В частности, в 80-90-е годы были введены процедуры оценки деятельности университетов в расчете на одного студента, уменьшились средства, выделяемые вузам государством и на официальном уровне стала подвергаться сомнению целесообразность сохранения традиционной системы финансирования высшей школы, практически полностью основанной на государственной поддержке.

Доля государственных расходов на высшее образование в % к ВВП в большинстве европейских стран превышает 1%, наиболее высока она в Финляндии, Норвегии, Дании и Нидерландах. Соотношение государственного и частного финансирования высшего образования неодинаково: если в Германии, Австрии и Италии доля государственного финансирования в расходах на высшее

образование составляет около 90%, то в Великобритании и Финляндии – около 80, а в Дании и Швеции – примерно 75%, тогда как в США и Канаде, соответственно 50 и 73% [4, с. 8].

Общим является структурирование целей и задач государства в сфере высшего образования, четкое планирование долгосрочных и краткосрочных эффектов, ожидаемых в результате осуществления государственной образовательной политики, представление их в количественных показателях или качественных терминах. Немаловажным является соотнесение целей, задач и результатов с выделяемыми на систему высшего образования бюджетными ресурсами. В сфере высшего образования ставятся, например, такие цели, как повышение качества образования и укрепление репутации национальных образовательных систем; обеспечение удовлетворения потребностей экономики и общества; повышение доступности высшего образования; улучшение материальной поддержки студентов. Для их достижения выделяются бюджетные средства, о результативности использования которых информируется не только правительство и парламент, но и широкая общественность. Это подчеркивает важность перехода в финансировании высшего образования от исторически доминирующего принципа «финансирования от достигнутого текущего уровня» к концепции бюджетирования по результатам деятельности.

В заключение следует отметить, что создание эффективной системы финансирования высшего образования возможно лишь в той экономике, где высоко оценивается и достойно оплачивается квалифицированный труд, а знания, навыки, способности и созидательные качества личности действительно являются капиталом. Все остальные проблемы носят, по сути, технический характер и решаются естественным путем при наличии политической воли и согласия граждан.

Литература

1. Куров СВ. Образовательные услуги: гражданско-правовой аспект: Учеб. пособие. – М.: Изд-во РАГС, 2009. – 365 с.
2. Перспективы: сравнительные исследования в области образования. – 2000. – Том XXIX. – №3 (111).
3. Маркарянц С. Япония: государственная политика в области образования // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – №2. – С. 54-63.
4. Шукшунов В.Е. Методология подготовки и проведения реформ национальной системы образования. – М.: МАИ ВШ, 2008.

Резюме

В статье рассматривается зарубежный опыт финансирования высшего образования. Определены основные тенденции совершенствования практики финансирования высшей школы. Намечен план перехода к новым методам бюджетного планирования.

Түйін

Бұл мақалада жоғары білім беруді қаржыландырудың шетелдік тәжірибесі қарастырылады. Жоғары білім беруді қаржыландыру практикасын жетілдірудің негізгі тенденциялары анықталады. Бюджеттік жоспарлаудың жаңы әдістеріне көшу жоспары белгіленді.

Summary

The article examines the foreign experience of financing higher education. The basic tendencies of improving the practice of financing the higher school are defined. The plan of transition to new methods of budgetary planning is outlined.



ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ

Депозитная политика банков была и остается в центре внимания исследователей, многие авторы дают разные ее определения, из которых отдельные следует взять за основу в проводимом исследовании.

Так, например, в учебнике «Банковское дело» под редакцией Сейткасимова Г.С. определено, что депозитная политика – это система мер, направленных банком на привлечение свободных денежных ресурсов юридических и физических лиц с последующим их размещением на взаимовыгодной основе [1].

Российским автором (М.Н. Бухадуровой) дается следующее, более развернутое определение понятия «деpositной политики» коммерческого банка, в частности: «Депозитная политика коммерческого банка является неотъемлемым элементом банковской политики и представляет собой совокупность:

а) последовательно связанных действий по привлечению денежных средств клиентов в банки на условиях возвратности и платности;

б) методов и способов ее (политики) осуществления, обеспечивающих эффективное управление депозитами с целью достижения приемлемого уровня рентабельности и ликвидности банка» [2].

С. Шульков рассматривает реализацию депозитной политики банка в двойном ключе. В широком смысле, депозитная политика банка – это деятельность банка, связанная с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов, а также определением и регулированием соответствующей комбинации источников средств. В узком смысле, депозитная политика банка – это действия, направленные на удовлетворение потребности банка в ликвидности путем активного привлечения средств, в том числе и заемных [3].

На взгляд Ольховой Р., депозитная политика банка представляет собой банковскую политику по привлечению денежных средств вкладчиков в депозиты и эффективному управлению процессом привлечения денежных средств [4].

По мнению В.И. Тарасова, «депозитная политика представляет собой комплекс мер, направленных на мобилизацию банками денежных средств юридических и физических лиц, а также госбюджета в форме вкладов (депозитов) с целью их последующего взаимовыгодного использования» [5].

С учетом приведенных определений, можно заключить, что депозитная политика как элемент банковской политики предполагает определенные действия, включающие в себя мобилизацию свободных денежных средств физических и юридических лиц, госбюджета для последующего использования.

Основой депозитной политики являются депозитные операции. Депозитные операции составляют основную группу пассивных операций банков. Именно на их основе формируется подавляющая часть ресурсов коммерческих организаций, используемых на цели краткосрочного и долгосрочного кредитования субъектов хозяйствования и населения. Формирование депозитной базы на широкой структурной основе с использованием различных инструментов и источников привлечения средств позволяет поддерживать потенциал банка в плане проведения активных операций на адекватном уровне, а также гибко реагировать на финансовые потребности клиентуры. Способность банка привлекать депозиты является основным критерием признания банка со стороны других участников рынка. Таким образом, эффективная депозитная политика банка – это одна из важнейших составляющих его успешной деятельности в современных условиях.

Современная депозитная политика банка по привлечению средств должна учитывать интересы различных слоев населения в зависимости от социального уровня, а также быть дифференцированной по суммам и срокам хранения вклада. Банкам необходимо ориентироваться на требования

и возможности различных категорий вкладчиков – от пенсионеров и студентов до бизнесменов и людей среднего достатка. Немаловажными факторами в процессе привлечения депозитов являются скорость и простота оформления вклада. Предусмотрено проведение дополнительных операций:

- оформление пластиковых карт;
- конвертация по льготному курсу;
- ускоренные переводы денежных средств клиента;
- осуществление коммунальных платежей и т. д.

Развитие широкого комплекса банковских услуг значительно повышает привлекательность кредитной организации в глазах имеющих и потенциальных вкладчиков и способствует расширению ресурсной базы коммерческого банка. На формирование ресурсной базы любого банка оказывают влияние следующие внешние факторы:

- общая экономическая ситуация в стране и в регионе;
- состояние денежного рынка;
- уровень развития банковской системы.

Состояние ресурсной базы коммерческого банка:

– отражает оценку стабильности и надежности банка его клиентами, вкладчиками и другими банками;

– является индикатором качества обслуживания банком клиентов (количество предоставляемых клиентам услуг, наличие филиальной сети, электронных банковских услуг, вежливость персонала и т. п.);

– характеризует ценовую политику банка, т. е. умение руководства банка адекватно реагировать на изменение рыночных цен на банковские услуги и продукты [4].

Действующее законодательство Казахстана предусматривает обязательное участие в системе гарантирования депозитов для всех банков, имеющих лицензию на прием депозитов, открытие и ведение банковских счетов физических лиц, за исключением исламских банков. По состоянию на 01 января 2017 года в состав Системы Гарантирования Депозитов входят 32 банка второго уровня за исключением исламского банка АО «Исламский Банк «AlHilal». В 3 квартале отчетного года вышел из системы гарантирования депозитов АО «EU Bank (ДБ АО «Евразийский банк»))» в связи с добровольным возвратом лицензии, выданной АО «EU Bank (ДБ АО «Евразийский банк»))» на проведение банковских и иных операций, в рамках добровольной реорганизации посредством присоединения к АО «Евразийский банк». Кроме того, решением Правления Национального Банка от 26 декабря 2016 года АО «Казинвестбанк» был лишен лицензии на осуществление банковских и иных операций с 27 декабря 2016 года. В этой связи, указанный банк был исключен из реестра банков – участников системы гарантирования депозитов.

По состоянию на 01 января 2017 года сумма депозитов населения в банках-участниках составила 7,9 трлн тенге, при этом совокупная депозитная база физических лиц с начала года увеличилась примерно на 1 трлн. тенге, или на 14,9%. В отчетном году наблюдалось увеличение сбережений населения в национальной валюте и их снижение в иностранной валюте: рост депозитов в тенге за год составил 108,2%, или + 1 550,4 млрд тенге, а снижение депозитов в иностранной валюте составило 9,7%, или –527,7 млрд тенге. Доля розничных депозитов в национальной валюте в конце 2016 года составила 38%, тогда как по состоянию на конец 2015 года – 21%, а доля розничных депозитов в иностранной валюте – 62% против 79%, соответственно.

По итогам 2016 года в пятерку лидеров по объему депозитов физических лиц вошли: АО «Народный Банк Казахстана» – с общей долей 20,7% от всех депозитов банков-участников и годовым увеличением розничных депозитов на 215,8 млрд тенге или + 15,2%; АО «Казкоммерцбанк» с общей долей на рынке 17,6% (-36,4 млрд тенге, или – 2,5%, соответственно); АО «KaspiBank» с общей долей на рынке 9,3% (+89,5 млрд тенге, или 13,8%); АО «Цеснабанк» с общей долей на рынке 8,6% (+174,3 млрд тенге, или 34,5%); замыкает пятерку лидеров ДБ АО «Сбербанк России» с общей долей на рынке 7,9% (+131,0 млрд тенге, или 26,5%).

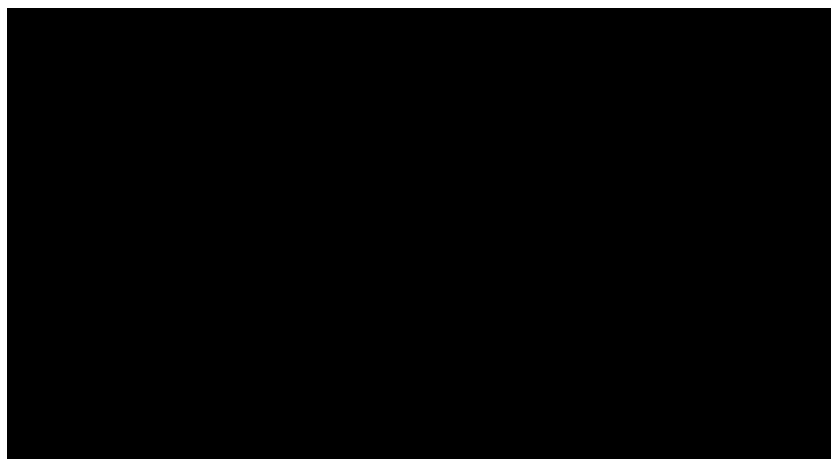


Рис. Структура розничных депозитов БВУ РК по основным категориям на 01 января 2017 года*

**Примечание: Рисунок составлен по данным KDIF [6]*

Согласно сведениям по депозитам физических лиц (рис.), полученным от банков-участников, на 01 января 2017 года наибольшую долю в структуре вкладов населения занимают срочные и условные вклады с суммой 7,1 трлн тенге и долей 90,0%, показавшие за отчетный год прирост на 821,0 млрд тенге, или на 13,1%. Далее следуют остатки денег на текущих и карт-счетах с долей в совокупном депозитном портфеле 9,8% и годовым увеличением на 201,9 млрд тенге. Сумма вкладов до востребования занимает 0,2% от общего объема депозитов; за отчетный год их сумма сократилась на 253,2 млн тенге.

Рост розничной депозитной базы главным образом обусловлен увеличением крупных срочных вкладов свыше 15 млн тенге в национальной валюте на 574,5 млрд тенге (почти в 5 раз). В то же время, чистый годовой прирост крупных срочных вкладов свыше 15 млн тенге составил 289,5 млрд тенге (7,3%) – за счет уменьшения данных вкладов в иностранной валюте на 285,0 млрд тенге. Рост срочных вкладов до 5 млн тенге составил 388,1 млрд тенге (28,2%), от 5 до 10 млн тенге – 98,2 млрд тенге (15,2%), от 10 до 15 млн тенге – 45,2 млрд тенге (14,6%).

Согласно сведениям по депозитам физических лиц, полученным от банков-участников, на 01 января 2017 года наибольшую долю в структуре вкладов населения занимают срочные и условные вклады с суммой 7,1 трлн тенге и долей 90,0%, показавшие за отчетный год прирост на 821,0 млрд тенге, или на 13,1%. Далее следуют остатки денег на текущих и карт-счетах с долей в совокупном депозитном портфеле 9,8% и годовым увеличением на 201,9 млрд тенге. Сумма вкладов до востребования занимает 0,2% от общего объема депозитов; за отчетный год их сумма сократилась на 253,2 млн тенге.

Рост розничной депозитной базы главным образом обусловлен увеличением крупных срочных вкладов свыше 15 млн тенге в национальной валюте на 574,5 млрд тенге (почти в 5 раз). В то же время, чистый годовой прирост крупных срочных вкладов свыше 15 млн тенге составил 289,5 млрд тенге (7,3%) – за счет уменьшения данных вкладов в иностранной валюте на 285,0 млрд тенге. Рост срочных вкладов до 5 млн тенге составил 388,1 млрд тенге (28,2%), от 5 до 10 млн тенге – 98,2 млрд тенге (15,2%), от 10 до 15 млн тенге – 45,2 млрд тенге (14,6%).

К концу августа 2017 года 22 банка из 33 на рынке РК показали годовой прирост объема обязательств. Лидером по годовому приросту является Народный Банк – на 355,1 млрд (9,8%), до 4 трлн тенге. Доля от РК выросла с 16,4 до 18,8%. В августе прирост составил 215,1 млрд тенге (5,7%). Народный Банк также выбился в лидеры по объему обязательств среди БВУ РК, поднявшись со второго на первое место.

Следом расположился ForteBank с годовым приростом на 178,1 млрд (17,7%), до 1,2 трлн тенге. Доля от РК выросла на 1 п.п., до 5,6%. Прирост в августе составил 35,9 млрд тенге (3,1%). По объему обязательств банк занимает шестое место, годом ранее – восьмое.

Замыкает топ-3 по годовому приросту KaspiBank – на 162,4 млрд тенге (15,5%), до 1,2 трлн тенге. Доля от РК выросла с 4,7 до 5,7%. В августе прирост составил 34,6 млрд тенге (3%). Банк за год вошел в топ-5 по объему обязательств, поднявшись с седьмого места.

Из выше указанного можно сделать вывод, о том, что банки проводят успешную депозитную политику, идет процесс укрепления доверия населения к банкам, за счет этого банки совершенствуют условия депозитов для физических лиц. Система гарантирования депозитов в целом оправдана, так же процентная депозитная политика проводится в интересах, как клиентов, так и самих банков. В части совершенствования депозитной политики можно предложить увеличение страхования до 15 млн тенге по депозитам в национальной валюте для обеспечения стабильности вкладов и поддержания доверия населения к банкам.

Банкам важно разработать концепцию депозитной политики, исходя из их целей и задач укрепления депозитной базы. За счет увеличения общего объема вкладов и расширения круга вкладчиков юридических лиц и физических лиц, можно улучшить организацию депозитных операций и систему стимулирования привлечения вкладов.

Литература

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2016. – 164 с.
2. Бухадурова М.Н. Элементы депозитной политики коммерческого банка [текст] / М.Н. Бухадурова // Вестник Национального университета Таджикистана. – Душанбе, 2011. – №10 (74). – С. 47-56.
3. Шульков С.А. Депозитная политика и ее роль в обеспечении устойчивости банка. Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Шульков С.А. – Саратов, 2014. – 174 с.
4. Гурина Л.А., Дадашева О.Ю., Лаврушин О.И., Банковский менеджмент. – М.: Кнорус, 2013. – 560 с.
5. Тарасов В.И. Формирование депозитной базы и ее влияние на устойчивость коммерческого банка // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8. – С. 85-90.
6. Годовой отчет KDIF за 2016 год. URL: <http://www.kdif.kz/ru/godovye-otchety>

Резюме

Статья посвящена формированию депозитной политики коммерческих банков. В ней рассмотрены сущность и направления депозитной политики, проведен комплексный анализ объемов и структуры вкладов физических, банков, размеров вкладов. Выявлены основные проблемы и определены пути их решения.

Түйін

Бұл мақала коммерциялық банктердің депозиттік саясатын қалыптастыруына арналған. Осы мақалада депозиттік саясаттың мәні мен бағыттары қаралды, жеке тұлғалар салымдарының көлемі мен құрылымы, банктің салым мөлшеріне кешенді талдау өткізілді. Негізгі мәселелер анықталды және оларды шешу жолдары айқындалды.

Summary

The article is devoted to the formation of the deposit policy of commercial banks. It examines the nature and direction of the deposit policy, conducted a comprehensive analysis of the volume and structure of deposits of individuals, banks, and the size of deposits. The main problems are identified and the ways of their solution are determined.



УДК 336.22:364.6:368

Капитонова Д.М., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Акашев Р.Д.,** доцент

КазУЭФМТ

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Концепция социального страхования как универсальной формы социальной защиты основывается на признании того, что люди в своем большинстве являются наемными работниками, то

есть экономически зависимыми от работодателя лицами. По отношению к данной группе населения государство ставит целью внедрение механизмов уменьшения последствий экономической зависимости, смягчить противоречия между негативными социальными последствиями развития рыночной среды, основанной на рыночной конкуренции, и реальными возможностями существования и воспроизводства каждого индивида.

В Рекомендации МОТ «Об обеспечении дохода» (1944 г. №67) предусмотрен руководящий принцип социального обеспечения работников: «Лица, работающие за вознаграждение, должны быть застрахованы от всей совокупности случаев, охватываемых социальным страхованием, как только сможет быть организован сбор взносов за них и смогут быть приняты необходимые меры для назначения пособий. Лица, работающие за свой собственный счет, должны быть застрахованы на случай инвалидности, старости и смерти на тех же условиях, что и лица по найму, как только сможет быть организован сбор их взносов. Следует предусмотреть также возможность их страхования на случай болезни и материнства, на случай болезни, продолжающейся в течение нескольких месяцев, и на случай особых расходов, вызванных болезнью, материнством, инвалидностью и смертью» [1, с. 22].

В экономической литературе родоначальником теории социального страхования принято считать Этьена Клавьера – министра финансов в период Великой французской революции. Его труд «Перспектива относительно введения пожизненного страхования» (1788 г.) стал подлинным программным манифестом для организации обществ социального страхования. «Пожизненное страхование, считал он, – приходит на помощь тому драгоценному чувству, которое связывает индивида с другими индивидами и позволяет ему выжить. Подобное страхование означает безопасность относительно несчастливых обстоятельств, и при этом оно не может повредить ни промышленности, ни индивидуальной активности» [2, с. 526].

По мнению Э. Клавьера, страхование сближает людей, являясь по сути, общественным квазидоговором, из чего вытекает и концептуальное положение его создания – «по установлению правительства и под его опекой и надзором».

В.Д. Роик, рассматривая вопросы сущности социального страхования, пишет, что «Клавьер удивительно точно определил социально-экономическую природу социального страхования и его отличие от других институтов защиты, утверждая, что действие механизмов пожизненного страхования позволит по иному подойти к проблеме бедности. Именно данный механизм мобилизует достаточные ресурсы и является наиболее надежным средством, чтобы уменьшить масштабы этого бедствия и не допустить его разрастания в будущем» [3, с. 54].

Идеология Клавьера была востребована лишь через 100 лет, воплотившись в законах, инициированных Бисмарком и принятых в Германии в 80-х годах XIX века. Аналогичные законы об обязательном социальном страховании в конце XIX – начале XX в. были изданы в большинстве европейских стран, а в 30-х годах XX в. – в США и Канаде. После второй мировой войны социальное страхование было введено во многих странах Африки, Азии и Карибского бассейна (табл.) [4].

Таблица. Распространение социального страхования по странам мира*

Виды	1949 г.	1958 г.	1967 г.	1997 г.	2012 г.
Старость, инвалидность, пособия иждивенцам по потере кормильца	44	58	92	130	139
Утрата трудоспособности в связи с общими заболеваниями	36	59	65	84	87
Несчастные случаи на производстве и профессиональные заболевания	57	77	117	129	139
Рождение ребенка	36	59	65	84	87
Страхование от безработицы	22	26	34	40	46
Помощь семье	27	38	62	63	66
Отдельные виды	58	80	120	129	146

*Примечание – составлено на основании источника [4]

В историческом плане становление современных форм и моделей государственной социальной политики произошло во второй половине XIX века в странах Западной Европы. Социальное страхование как универсальная система социальной защиты наемных работников возникает в недрах нарождавшихся капиталистических отношений как результат социального диалога между работодателями и работниками (представителями работников). Действовавшие до этого исторического периода системы и методы социальной защиты ограничивались предоставлением некоторых государственных гарантий со стороны правительств, касающихся в основном военных и государственных служащих.

Рост промышленного производства, а также возникновение рабочего движения как метода борьбы за реализацию законодательно установленных демократических ценностей вызвали поиск новых подходов к социальной защите, необходимости государственного регулирования вопросов найма и оплаты труда работников, введения новых институциональных форм социального обеспечения престарелых, больных и инвалидов, а также семейной поддержки. В ряде стран Западной Европы (особенно в Германии) во второй половине 19 века социальные противоречия проявились в небывалом росте рабочего движения под социально-демократическими лозунгами, что было связано с обострением противоречий между трудом и капиталом.

Так как кроме заработка у рабочего и его семьи не было других источников средств к существованию, то в случае наступления определенных жизненных обстоятельств (болезнь, производственная травма, старость, смерть кормильца) уровень жизни у них резко падал вплоть до нищенского существования. В этой связи Мачульская Е.Е. отмечает, что «особенность социального риска потери заработка в эпоху индустриального общества угрожал только пролетариату и беднейшим слоям самозанятого населения и вообще не затрагивал класса капиталистов и других имущих слоев общества» [5, с. 25].

Характеризуя этот этап исторического развития, В.Д. Роик отмечает: «В результате произошли коренные изменения в жизнедеятельности населения: трансформация большой семьи в малую (нуклеарную), массовое перемещение населения в города и урбанизация, что в итоге предопределило высокую материальную зависимость наемных работников от условий найма их работодателями и, прежде всего, от уровня заработной платы и регулярности ее получения» [6, с. 13].

Необходимым и определяющим условием формирования институтов социального страхования является легитимизация (узаконение) основных экономических механизмов (по сбору, распределению и перераспределению финансовых ресурсов). Центральный вопрос заключается в определении оптимальных для настоящего этапа пропорций между личным вкладом работника в отдельные государственные фонды социального страхования, увязанным с размером и объемом выплачиваемых пособий (принцип самоответственности), и долей средств, направляемой на перераспределение в пользу лиц с более низкими доходами и периодами страховых взносов.

Данный вопрос удовлетворительно может быть решен в случае решения следующих методологических и правовых задач.

1. Определения уровней доходов (зарботной платы) граждан, которые следует считать:

а) достаточными для «самообеспечения» для страховых взносов в системе социального страхования;

б) требующими солидарной взаимопомощи;

в) позволяющими оказывать такую помощь.

Для этого требуется провести актуарные расчеты с целью учета особенностей страны – экономических возможностей территорий, различных секторов экономики, профессиональных и половозрастных групп населения, а также средне- и долгосрочной ситуации на рынке труда и демографических прогнозов.

2. Обоснование оптимальной доли ВВП, используемой на финансирование отдельных видов социального страхования и всей системы с учетом прогнозов изменения расходов на заработную плату (в ВВП) и другими элементами социальной политики (механизмами регулирования рынка труда, условиями найма и нормативными характеристиками предоставления права на выплаты (возраст выхода на пенсию, размером выплат и т.д.).

3. Определения круга и качественных характеристик причин, которые приводят к наступлению нестраховых периодов в трудовой деятельности по объективным факторам и которые должны солидарно дотироваться страховыми поступлениями всех страхователей.

Вспомогательным, но весьма плодотворным методом организации данной работы может служить метод оценок и международных сопоставлений, включая рекомендации специализированных международных организаций в данной сфере (Международной организации труда и Международной ассоциации социального обеспечения). Накопленный ими значительный опыт в сфере социальной политики и социального страхования позволяет применить широкий арсенал средств по выбору и обоснованию целей, функций, социальных нормативов, структур органов управления.

Социальное страхование входит в число основных прав человека и является одним из важнейших средств достижения социального согласия в обществе, содействуя тем самым социальному миру и участию в жизни общества всех социальных групп населения. Оно составляет неотъемлемую часть социальной политики правительств на индустриальных и постиндустриальных этапах развития и играет существенную роль в недопущении и снижении бедности. На основе профессиональной и общенациональной солидарности и справедливо организованной социальной защиты, социальное страхование способствует укреплению человеческого достоинства, равенства и социальной справедливости. Оно имеет также большое значение для политической интеграции, повышения индивидуального статуса и развития личности.

Литература

1. ILO World labour report 2000: Income security and social protection in changing world Geneva, International Labour Office. – М., 2000. – 266 p.
2. Современная экономика труда. – М.: ЗАО «Финстатпром», 2001. – 526 с.
3. Роик В.Д. Пенсионная система России: история, проблемы и пути совершенствования. – М.: МИК, 2007. – 289 с.
4. Социальное обеспечение в мире в 2010-2011 гг.: обеспечение охвата во время и после кризиса. – М.: МОТ, 2011 – С. 207.
5. Мачульская Е.Е. Социальный риск как объективная основа социального страхования / Вестник Московского университета, 1999. – №1. – С. 23-28.
6. Роик В.Д. Экономика, финансы и право социального страхования: институты и страховые механизмы/ Библиотека Европейского пенсионного фонда. – М.: ООО «Альпин Паблишер», 2013. – 257 с.

Резюме

В статье рассматриваются дискуссионные вопросы сущности социального страхования как основной формы социальной защиты работников. Показаны причины возникновения социального страхования в историческом ракурсе, его специфические черты и характеристика. Приведены взгляды ученых по вопросу сущности социального страхования и построения систем социального страхования в настоящее время.

Түйін

Мақалада қызметкерлерді әлеуметтік қорғаудың негізгі нысаны ретінде әлеуметтік сақтандыру мәні талқыланады. Әлеуметтік сақтандырудың пайда болу себептері тарихи тұрғыдан, оның ерекшеліктері мен сипаттамалары. Әлеуметтік сақтандырудың сипаты мен әлеуметтік сақтандыру жүйесін құру туралы ғалымдардың пікірлері қазіргі кезде ұсынылған.

Summary

The article discusses the debatable issues of the essence of social insurance as the main form of social protection of employees. The reasons for the emergence of social insurance in the historical perspective, its specific features and characteristics are shown. The views of scientists on the nature of social insurance and the construction of social insurance systems are presented at present.



ЕЛІМІЗДЕГІ НЕСИЕ ЖҮЙЕСІНДЕ БАНКТЕРДІҢ РОЛІ МЕН ОРНЫ

Қазақстан Республкасының нарықтық экономикаға өтуіне байланысты қаржылардың бір саладан екінші салаға ауысуын, яғни қаржы қажет етіп отырған салаға қаржысы артық салалардан қаржыны бір-біріне ауыстыру механизмі несиеге негізделген. Басқашаайтқанда, нарыққа қатысушылардың басым көпшілігі шартқа қол қойып, өздеріне несие алу ретінде экономикалық қызметтерін іске асырады. Кәсіпкерлердің өзара жасағандәл осы міндеттемелері экономикалық механизмнің тұрақтылығы болыпта былады. Ал осы несиелік қатынастар және несиенің формалары ұлттық несиежүйесін қалыптастырады.

Нарықтық экономика – күрделі, әрі жан-жақты қызмет атқаратын қоғамдық қатынастар жиынтығы. Ол бір жағынан тауар және көрсетілген қызмет нарығын қамтыса, екінші жағынан қор жинау нарығын қамтиды. Соңғысы, өз кезегінде, қаржы нарығы мен қозғалмайтын мүлік нарығынан тұрады. Осы аталған нарықтардың өзара байланысы ұлттық экономикалық механизмді құрайды.

Нарықтық экономикада несие-банк жүйесімаңызды рөл атқарады. Олар қылы кәсіпорындардың, ұйымдардың және халықтың ақшалай есепайырысулар мен төлемдері жүргізіледі, ол уақытша бос ақшалай қаражаттарды, халықтың жинақтары мен табыстарын жұмылдырады және оны экономикада белсенді түрде жұмыс жасайтын капиталға айналдырады.

Несиенің экономикадағы орны мен ролі, оның атқаратын қызметтерімен сипатталады. Жалпы несие экономикалық категория ретінде мынадай қызметтерді атқарады:

- қайта бөлу;
- айналыс шығындарын үнемдеу;
- айналыстағы нақты ақшалардың орнын уақытша алмастыру;
- капиталдың шоғырлануын жеделдету;
- ғылымы-техникалық прогресті желелдету.

Несиенің қайта бөлу қызметі кез келген елдің ұлттың экономикасының толық қанды жұмыс жасауына өз үлесін қосады. Несиенің бұл қызметінің көмегімен экономикалық жүйенің бір саласынан екінші бір саласына капитал ағымы болады.

Несиенің айналыс шығындарын үнемдеу қызметінің іс жүзіне асуы несиенің экономикалық мәнінен туындайды. Шаруашылық субъектілеріндегі ақшалай қаражаттардың түсуі мен жұмсалуды арасындағы уақытша болатын алшақтық кей жағдайларда қаржылай ресурстарға деген қажеттілікті туындатады.

Ал келесіқызметі, яғни несиенің айналыстағы нақты ақшалардың орнын уақытша алмастыруы. Қазіргі несиелік шаруашылықты мұндай орнын алмастыруға толық мүмкіндік бар.

Капиталдық шоғырлану процесі қызметі экономиканың тұрақты дамуына жағдай жасау үшін маңызды болып табылады. Мұндай міндеттерді шешуде несиенің бұл қызметі өндірістің ауқымын ұлғайта отырып, пайда алуға мүмкіндік береді.

Несие формалары мен түрлері. Несие формасы – бұл несие қатынасының сырттай нақты көрініс табуы. Ол несие қатынасының мәні мен ұйымдастырылуын синтездейді Несие қатынасының формасы мен мазмұны ажырағысыз әрі диалектикалық жағынан біртұтас болады. Несие қатынасының формасы оның мазмұны мен дамуына сәйкесуі керек.

Таңдап алынған жіктеу өлшеміне қарай несиенің мынадай ең маңызды формаларын бөліп көрсетуге болады:

- қызмет ету саласына қарай – ұлттық және халықаралық несие;
- несие мәмілесінің объектісіне қарай – ақшалай және тауарлық несие;
- несие қатынасының субъектісіне қарай – банктік, коммерциялық, халықаралық тұтынушылық несиелер.

Банктердің саны жылдан жылға азаюда. 90-шы жылдардың басында олардың саны 200-ден асты, сөйтіп банк жүйесін реформалау нәтижесінде олардың саны 35-ке дейін (06.2003 ж.) қысқарды. Жалпы банктер қатарында мемлекеттік банктер (мемлекеттің 100% қатысуымен құрылған) саны – 2. Қазақстанның банктік секторында шетел капиталының қатысуы кеңейе түсуде, олардың саны – 16, яғни жалпы банктер санының жартысына жуығын алады. Ал банктік емес мекемелер санының керісінше, өсіп келе жатқандығын байқаймыз.

Несиенің экономикадағы рөлі. Несиенің рөлін несиелік қатынастардың жұмыс істеуіне әкеліп соқтыратын нәтижесімен анықтауға болады. Несие өзінің қызметі арқылы ұдайы өндіріс процесіне әсер етеді. Жоғарыда аталып өткендей, несиенің өз қызмет саласы бар, ол қозғалыстың барлық құндылықтарымен емес, шаруашылық айналымда пайдаланылмай тұраған, қайта айналып құйылудың бастапқы кезінде қайта бөліну мүмкін бөлігімен ғана байланысты. Несиенің көмегімен шешілетін міндеттер қоғамдық дамудың әр түрлі кезеңдерінде өзгеріп отыруы мүмкін.

Жаңа өндіріс ашумен оларды кеңейту ісінде де несиенің атқаратын рөлі зор. Несиенің көмегімен айтарлықтай қаржы ресурстарын шоғырландыру мен орталықтандыру жаңа өндірістердің ірі жобаларын іске асыруға, жаңа техникалық ендіруге, жоғары қосымша құны бар өнімдерді өндіруді қайта жарақтауға байланысты салынатын мол салымдарды жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Қазақстанда экономиканың шикізаттық бағытынан арылып, жоғары дамыған өңдеу секторын құру мақсатын көздейтін КР-ның 2003-2015 жылдарға арналған индустриалдық-инновациялық даму стратегиясы жүзеге асуда. Бұл ретте өзінің несиелік қаржыларын осы бағдарламаны жүзеге асыруға бағыттайтын несиенің жүйесіне үлкен үміттер артылуда. Несиені капиталдық салымдар есебінде пайдаланудың бюджеттік қайта айналмалы қаржыландырумен айтарлықтай маңызды артықшылықтары бар. Ол капиталдық шығынның тиімділігін осы шаралардың пайда есебінен қарызды өтеудің мүмкіндіктерін анықтаумен әрі несиенің шараларының өтелу мерзімі шегінде қарызды өтеудің мерзімін белгілеумен жүйелі бақылауға мүмкіндік береді.

Несиенің ақша айналымы саласында да алатын орны айрықша. Ол ақша айналымының үнемделуінен көрінеді. Несие өзінің қызметі – айналысының құралын құруға байланысты:

- біріншіден, ақша белгілерін дайындау, шығару, есеп жүргізу мен сақтаушығындарын қысқартады;

- екіншіден, несиенің бос ақша қаржыларын сан рет пайдалана отырып, қолма-қол ақшасыз есептесулерді қысқартып, айналым шығындарын азайтады;

- үшіншіден, айналымның шығындары маусымдық қажеттіліктерді қосымша қаржылар есебінен көбейткенде қорлардың кемуіне байланысты қысқарады.

Экономиканың төмендеп, инфляцияның өрлеген кезінде мемлекет пайыздық ұтысты көтеру арқылы айналымдағы ақша көлемін қысу үшін экономикадағы несиелік салымның көлемін қысқартады. Ал, экономикалық өрлеу кезінде экономиканы жандандырып, әрі өсіру үшін несиенің экспансиясы саясаты қолданылады, яғни пайыздық ұтыстарды кеміту арқылы несиенің тасқыны көбейіп, ақша көлемі ұлғаяды. Осылайша ақша айналымы ретке келтіріледі. Қазақстанда 1993-1997 жылдары несиелердің шектелуі, ал 1998 жылдан бастап несиенің экспансиясы саясаты жүргізілді.

Несиелік (ипотекалық тұтыну несиесі) арқасында тұрғын, үй құрылысы, пәтерлер, автокөлік және басқа да тұрмыстық машиналар мен аппараттар алу мен шаруашылықты қалыптастыру сияқты қоғамдағы көптеген әлеуметтік мәселелерді шешуге қол жетіп отыр.

Несиенің көмегімен басқа мемлекеттермен байланыстар нығайып, әлемдік экономикаға араласуға мүмкіндіктер туып келеді.

Сонымен, жекелеген шаруашылықпен айналысушы экономикалық субъектілердің өмір сүруі мен жалпы халықшаруашылығының дамуына да, микродеңгейіне байланыстардың дамуына, сондай-ақ халықтың әл-ауқатын көтеруде несиенің атқаратын рөлі өте зор екен.

Несие саласын мейлінше тарылтудың да кері әсері бар, себебі төлем қаржыларының жеткіліксіздігінен шаруашылық субъектілері ТМҚ-ны, жабдықтарды сатып ала алмайды, өзінің қызметкерлеріне еңбекақы төлей алмайды, негізгі қорларды жалға ала алмайды және т.б. Сайып келгенде мұның бәрі өндірісте, тауарларды сатып-таратуда өз көрінісін байқатпай қоймайды.

Несиенің сандық шегі несиелік қаржыларды сандық жағынан шектеумен байланысты. Шектеу-

лердің әдісі әр турлі: тура әдіс – Ұлттық банк міндетті қор көздерінің мөлшерін арттырып, соның нәтижесінде несие көздерінің көлемін азайтады, экономикалық әдіс – пайыздық мөлшерлемені көтерудің нәтижесінде несиелеу процесін тежейді, сапалық шектері – бұл жағдайда несие тар көлемдік деңгейде де, кең көлемдік деңгейде де кері әсер етуі мүмкін.

Несиеінің шектерін негіздеп анықтау мен сақтаудың сұраныс пен ұсыныстың, айналымдағы тауар мен ақша көлемдерінің, өндіріс пен тауарларды сатып-таратудың араларындағы үйлесімді тепе-теңдіктерді сақтай тұру үшін маңызы зор.

Әдебиеттер

1. Сейтқасымов Ғ.С. Ақша Несие Банктер: Оқулық. – Алматы: «Экономика», 2005.
2. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие: – Алматы: «ИздатМаркет», 2004.
3. Баймұханова С.Б., Балапанова Ә.Ж. Бухгалтерлік есеп. – Алматы: Қазақ университеті, 2002.
4. Ержанов М.С., Ержанова А.М. Основы бухгалтерского учета и новая корреспонденция счетов (с 1 января 2003 г.). – А.: Ержанов и К, 2003.
5. Международные стандарты финансовой отчетности КМСФО / Пер. И.Тарусина / Ред. коллегия: А.С.Бакаев, Л.В. Горбатова, Т.Б. Крылов и др. – М., 1998.
6. Радостовец И.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Центраудит-Казахстан, 2002.
7. Кеулимжаев К.К. Корреспонденция счетов хозяйственных операций по типовому плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности субъектов. – А.: БИКО, 2003.
8. Бункина М.К. Национальная экономика. – М., 2006.
9. Гальперин В.М. и др. Макроэкономика: Учебник. – СПб.: экономическая школа, 1994.
10. Саяси экономия: Оқулық. – Алматы: Ана тілі, 1992.

Түйін

Нарықтық экономикада несие-банк жүйесімаңызды рөл атқарады. Олар қылы кәсіпорындардың, ұйымдардың және халықтың ақшалай есепайырысулар мен төлемдері жүргізіледі, ол уақытша бос ақшалай қаражаттарды, халықтың жинақтары мен табыстарын жұмылдырады және оны экономикада белсенді түрде жұмыс жасайтын капиталға айналдырады.

Резюме

Большинство участников рынка подписывают контракты и осуществляют свою экономическую деятельность в качестве кредитов. Эти обязательства, предпринимаемые предпринимателями, – это стабильность экономического механизма. И эти кредитные и кредитные формы образуют национальную кредитную систему.

Summary

Most market participants sign contracts and implement their economic activities as loans. These commitments made by entrepreneurs are the stability of the economic mechanism. And these credit and loan forms form a national credit system.



УДК 33(075.8):336.717:658

Кучкаров О.О., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Алина Г.Б., к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

РЕАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Эффективность функционирования коммерческих банков напрямую связана с проводимой ими политикой в области ценообразования. Посредством четкого учета собственных расходов на оказание различных видов банковских услуг и формирования обоснованных цен на них коммерческие банки получают возможность адекватно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка. В

современных условиях процесс управления ценами приобретает первостепенное значение для текущей оперативной деятельности коммерческого банка, а зачастую и для стратегии его дальнейшего функционирования. Развитие процессов в сфере ценообразования банковских услуг происходит последовательно – от учета инфляции до использования инструментария затратного и коммерческого ценообразования, основанных на учете ценности услуги и затрат банка на ее осуществление. Несмотря на практический опыт, приобретенный отечественными банками за время проведения реформ, фундамент системы рыночного конкурентного ценообразования закладывается слишком медленно, с оглядкой на методы, действовавшие в условиях централизованной экономики. Теоретические и практические аспекты деятельности коммерческих банков в реалиях развития отечественной экономики, анализ возможностей использования адаптированных достижений западного опыта и инновационных методов ведения банковского дела, в том числе в области разработки и реализации инструментарно-методических средств ценовой политики, являются особенно актуальными в современных условиях.

Современная банковская система Казахстана создавалась в соответствии с представлениями, сложившимися в мировой практике. Банки, как финансовые посредники выполняют важную хозяйственную функцию, обеспечивая обществу механизм межотраслевого и межрегионального перераспределения денежного капитала. Совокупность таких посредников, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма, образует банковскую систему, основная цель которой – обслуживание оборота денежного капитала в процессе производства и обращения товаров, осуществления хозяйственной деятельности.

Банк – это финансово-кредитный институт, который аккумулирует свободные денежные средства, предоставляет их во временное пользование, выступает посредником во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, организациями или отдельными лицами. Определение функций отдельных банков и реализации их деятельности дается в законе РК «О банках и банковской деятельности» и других законодательных актах.

Национальный банк РК – самостоятельное учреждение, осуществляющее расходы за счет собственных доходов. Он является единственным банком Казахстана, который наделен правом выпуска (эмиссии) наличных денег. Он исполняет роль главного координирующего и регулирующего органа денежно-кредитной системы страны и находится в собственности Республики Казахстан.

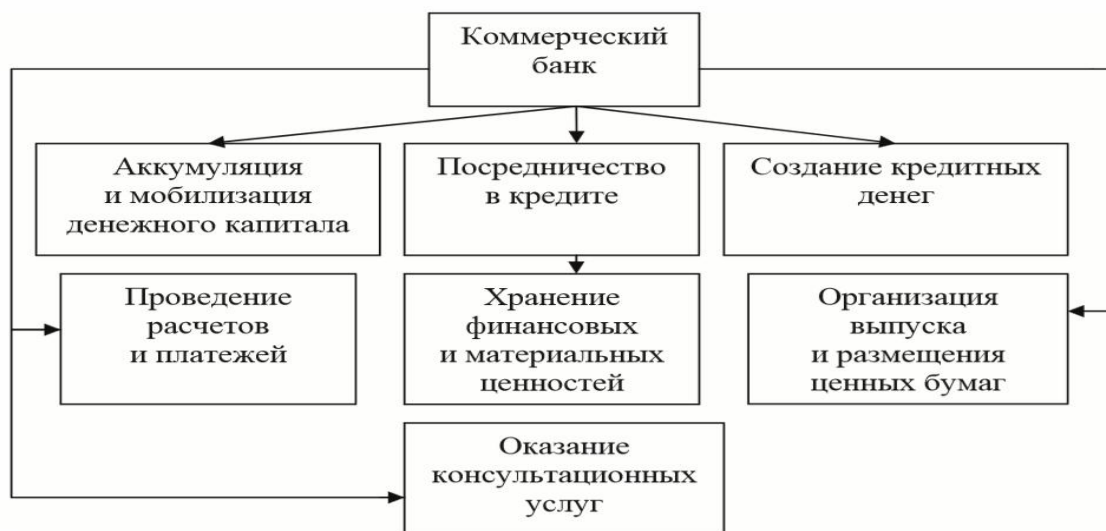


Рис. Функции коммерческого банка

Кредитная организация – юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Национального банка РК имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные законом РК «О банках и банковской деятельности» [1].

Кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество. Банк имеет полномочия осуществлять следующие банковские операции: привлекать во вклады денежные средства физических и юридических лиц; размещать указанные средства от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц. Банки подразделяются на универсальные и специализированные и могут представлять своим клиентам до 200 видов услуг. Их главные функции представлены на рисунке 1.

Основное отличие специализированных банков заключается в предоставлении ими очень узкого спектра финансовых услуг своим клиентам, т. е. специализация банка на определенном виде услуг, которая бывает функциональной, отраслевой, клиентской, территориальной. На современном этапе развития банковской системы Казахстана необходимо отметить тенденцию перехода рынка производителя (банк) в рынок потребителя (клиент). Появление такой тенденции закономерно, а ускоривший ее импульс связан с последствиями кризиса, который показал значимость характера отношений между клиентом и банком и необходимость переориентации рынка банковских услуг на наиболее полное удовлетворение потребностей клиента.

Коммерческие банки в рыночной экономике – это по существу те же субъекты предпринимательства в особой, денежно-кредитной сфере хозяйственной деятельности. На принципах свободной купли продажи они привлекают ресурсы (формируют пассивы) и размещают их по тем или другим назначениям (формируют активы), руководствуясь ценами и критериями роста своих прибылей, капиталов и повышения престижа, укрепления надежности [2].

Двойственность природы коммерческого банка заключается в том, что, с одной стороны, это финансовый посредник (спекулянт), аккумулирующий денежные ресурсы и предлагающий их в ссуды, а с другой – предприятие, способное создавать банковские продукты. При этом банк всегда выступает как социальный институт, исходя из его роли и функций в экономике страны. Банковский продукт – это функционально обособленная система отношений между кредитной организацией и клиентом по поводу оказания услуги на основе проведения банковских операций с использованием банковских документов и технологий. Банковская услуга – нематериальный процесс выполнения банковской операции (комплекса операций), результатом которого является удовлетворение потребностей клиента. Банковская операция – система (последовательность) действий, предусмотренных законодательством, которую обязана совершать кредитная организация для качественного исполнения своих обязательств перед клиентами по поводу предоставления банковского продукта. Банковские операции характеризуют как внутренние отношения между конкретными работниками банка, так и внешние – между работниками банка и клиентами. Таким образом, целесообразно дифференцировать банковские операции на открытые, связанные с внешними отношениями, и закрытые, осуществляемые внутри банка. Учитывая, что в основе банковской услуги лежит банковская операция, целесообразно также дифференцировать и банковские услуги. Закрытая (внутренняя) услуга может продвигать банковский продукт как до подразделений, которые в дальнейшем посредством оказания открытой (внешней) услуги доведут банковский продукт до клиента, так и до подразделений, которые потребляют данный продукт внутри банка (например, аналитический отчет о состоянии рынка драгоценных металлов может быть и продан клиенту, и использован управлением по работе с розничными клиентами) [3].

Подобная дифференциация очень важна для формирования цены банковского продукта и трансферт цены. Банковский сервис является совокупностью открытых услуг по обслуживанию стандартизированного банковского продукта для не персонализированного клиента в рамках реализации инновационных подходов в банковской сфере на основе использования унифицированных процессов обработки информации и единой технологии совершения операций в условиях функционирования централизованной автоматизированной банковской системы, приносящей банку инновационный доход. Важнейшим элементом банковского сервиса является построение системы персональных коммуникаций с клиентом на основе современных информационных и коммуникационных технологий, в том числе внедрения системы управления взаимоотношениями с клиентами, которая обеспечивает функции автоматического интеллектуального маркетинга (CRM-технологии).

С названными понятиями можно представить в целом современный механизм банковского производства в виде схемы (рис. 2).



Рис. Механизм банковского производства

Банковская система, являясь частью сферы денежно-кредитных отношений, должна определять виды продуктов, предлагаемых клиентам, их количество, распределение между членами общества. Цикличность экономического развития оказывает непосредственное воздействие на эффективность банковского производства, изменение подходов к ценообразованию в зависимости от спроса на банковские продукты и услуги. Кроме того, при рассмотрении банка как специфического предприятия необходимо обратить внимание на терминологию, используемую в тех случаях, когда мы говорим о ценообразовании в коммерческих банках. Понятийный ряд применительно к ценообразованию в коммерческих банках несколько расширен по сравнению со всеми остальными небанковскими организациями. Обращаясь к количественной характеристике банковской услуги, далеко не всегда мы говорим лишь о понятии «цена», ибо последняя принимает и иные формы. В повседневной практике в коммерческих банках специалисты преимущественно оперируют понятиями «ставка», «норма», «тариф», «котировка», «расценка», «комиссия», «процент». Рассуждая о проблемах определения нормы процента, Дж. Р. Хикс отмечал [4]: «Процент – это цена, и как всякая другая цена, должна определяться с позиций внутренне взаимозависимой системы цен. Проблема не состоит в том, чтобы определить норму процента *in vacuo* (лат. «в пустом пространстве»), – существует общая проблема определения цены в экономике, где практикуются заимствование и кредитование и где, таким образом, норма процента служит составляющей общей системы цен». Во всех перечисленных примерах цена, приобретая различные формы, тем не менее остается все тем же мериллом банковской услуги, отражая затраты на ее осуществление; ценность для потребителя; отношение к ценам на аналогичные услуги банков-конкурентов и прочее. Таким образом, существенные этимологические различия в словах, понятийно близких к слову «цена» («ставка», «тариф», «котировка», «расценка», «комиссия»), формируют определенную специфику ценообразования в коммерческих банках. Ценовые стратегии и методы ценообразования. Функционирование любого коммерческого банка происходит в рамках принятой руководством стратегии. Однако ценообразование на банковские продукты имеет свои особенности, вызванные разновидностями банковских услуг. Несмотря на это, в ценообразовании используются типичные ценовые стратегии с учетом специфики банковских услуг. В зависимости от применяемого подхода выделяют разнообразные виды и группы ценовых стратегий (табл. 1).

Ценовые стратегии банков – это определение (выбор) фирмой из всех возможных направлений действий в области главного ценообразования, обеспечивающего достижение поставленной цели в каждом конкретном месте и в конкретный временной отрезок. Руководство банка выбирает одну основную и (или) несколько альтернативных стратегий ценообразования в зависимости от рейтинга самого банка, размера контролируемого им рынка и конкретной ситуации экономико-

политической конъюнктуры. Иными словами, в зависимости от необходимости достижения конкретной цели в определенный момент времени банк может использовать ту или иную стратегию [5].

Таблица. Основные ценовые стратегии банков*

Цена услуги по сравнению с ценой услуги аналога	Цена услуги по сравнению с ценой услуги аналога		
	ниже	примерно одинаково	выше
Ниже	Демпинг	Латентный демпинг	Ориентация на определенный рыночный сегмент
Одинаковая или выше	Стратегия вхождения в рынок	Стратегия «ассоциированного рынка»	Стратегия «рынка»

*Примечание – таблица составлена по источнику [5]

Среди целей основными могут быть – максимизация текущей прибыли, удержание позиций на рынке, лидерство в качестве продуктов. В рамках данных стратегий рассматриваются и ценовые политики. Например, в рамках стратегии «ассоциированного рынка» разрабатываются такие виды политики: политика льготных, гибких (эластичных), конкурентных или неокругленных цен; политика массовых закупок. В рамках стратегии «лидера» применяются виды политики: «снятия сливок», дискриминационных, единых или престижных цен. При этом необходимо четко представлять, что у коммерческого банка могут быть различные цели, которые изменяются в зависимости от фактора времени, конъюнктуры рынка банковских услуг и финансового состояния самого учреждения.

Литература

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2016. – 608 с.
2. Бухадурова М.Н. Элементы депозитной политики коммерческого банка [текст] / М.Н. Бухадурова// Вестник Национального университета Таджикистана. – Душанбе, 2011. – №10 (74). – С. 47-56.
3. Шульков С.А. Депозитная политика и ее роль в обеспечении устойчивости банка. Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Шульков С.А. – Саратов, 2014. – 174 с.
4. Дж. Р. Хикс. Стоимость и капитал. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.
5. Гурина Л.А., Дадашева О.Ю., Лаврушин О.И. Банковский менеджмент. – М.: Кнорус, 2013. – 560 с.

Резюме

В данной статье рассмотрены приоритеты банковского функционирования, охарактеризованы системы уровней банков, где описаны детальные элементы и формирование этой системы. Определены приоритеты развития данной сферы бизнеса на внутреннем рынке инвестирования, создание благоприятных условий кредитования, повышение финансовой грамотности клиентов банка, а так же улучшение и расширение банковской индустрии.

Түйін

Бұл мақалада бастапқыда экономикамен тікелей байланысқан банк жүйесі болып табылатын банк қызметінің үлгісі көрсетіліп, басым бағыттары қарастырылады. Егжей-тегжейлі элементтер мен осы жүйенің қалыптасуы сипатталғанда, банктердің деңгейлік жүйелері талданған. Ішкі инвестициялық нарықта бизнестің осы саласын дамытудың басымдықтары анықталады, қолайлы несиелік шарттарды құру, клиенттердің қаржылық сауаттылығын арттыру, сондай-ақ халыққа жаңа жұмыс орындарымен қамтамасыз етуге ықпал ететін банк саласын жетілдіру және кеңейту.

Summary

This article will discuss the priorities of the banking operations, in the first place demonstrating its model, which is a banking system, which is directly interlinked with the economics. The system of banking levels are analyzed and characterized, where detailed elements and the formation of that system are described.



ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КАЗАХСТАНА

Динамичных рыночных условиях в деятельности организаций, особенно стратегически ориентированных, возникает потребность в осуществлении новых предпринимательских замыслов, реализации инновационных и других проектов, что, в свою очередь, требует умения разрабатывать бизнес-план. Именно разработка бизнес-плана помогает пошагово описать реализацию будущего проекта и показать его экономическую эффективность.

Каждая организация, исходя из особенностей ее функционирования и развития, на свое усмотрение выбирает соответствующую методику бизнес-планирования, которая, в свою очередь не может быть общей и унифицированной для организаций всех типов и видов. В то же время выделение основных процедур, которые должны применяться в ходе бизнес-планирования, может способствовать рационализации труда соответствующих субъектов и обеспечению результативности всего процесса.

В условиях кризиса роль бизнес-планирования значительно возрастает, поскольку оно предоставляет возможность значительно повысить конкурентоспособность предприятия, сократить длительность принятия управленческих решений, оптимизировать производственные и финансовые циклы. Эффективное использование этих знаний позволяет успешно расширять текущий бизнес и открывать новые направления деятельности, в соответствии с этим разрабатывать цели и достигать их, нивелировать риски бизнеса.

В общем плане актуальность эффективного бизнес-планирования при его использовании заключается в возможности предприятия: расширить или модернизировать производство; освоить новые рынки (продукцию, услуги); открыть новые направления деятельности; получить доступ к кредитной линии; принять участие в совместном предприятии; донести до инвестора бизнес-идеи и предпринимательские решения [1].

Учитывая существующую проблему инвестиционной привлекательности и нехватку собственных средств у большинства отечественных предприятий, бизнес-планирование выступает главным инструментом инвестиционного управления, дает возможность грамотно вести диалог с международными инвесторами относительно их участия в развитии новых направлений и действующих сфер деятельности предприятия. Это происходит за счет того, что бизнес-план помогает определить цели проекта, структуру, объем и график инвестиций, спрогнозировать финансовые потоки и планируемые результаты, а также оценить риски и эффективность инвестиционного проекта.

Среди основных методик, известных и апробированных в мировой практике, можно выделить: международный стандарт разработки бизнес-плана TACIS; международный стандарт разработки бизнес-плана ЕБРР; международный стандарт UNIDO.

Структура бизнес-плана, унифицированная согласно международных стандартов, обобщенно представлена в таблице.

В настоящее время на рынке Казахстана из западных методик наиболее известна разработка UNIDO (Организация объединенных наций по промышленному развитию) для развивающихся стран по подготовке промышленных технико-экономических обоснований и ее электронная версия COMFAR. Кроме того, популярностью пользуются разработки Tacis – программы Европейского Союза, разработанной для стран СНГ (плюс Монголия) по субсидированию приобретений современных технологий; а также некоторые другие [1].

Одной из самых распространенных и известных методик разработки бизнес-плана является подход UNIDO, изложенный в издании «Guidelines for Project Evaluation». Предприятиям предлагается руководствоваться схемами, которые приводятся в этой методике. Согласно данной методике бизнес-план должен состоять из десяти разделов.

Таблица. Основные разделы бизнес-плана согласно международных стандартов*

№ пп	Методические подходы	Основные разделы бизнес-плана	Сфера использования
1	2	3	4
1.	Методика составления бизнес-плана TACIS – программы, разработанной ЕС для стран СНГ, с целью содействия развитию гармоничных и прочных экономических и политических связей между ними и ЕС	1. Краткое описание. 2. Бизнес и его стратегия. 3. Рынок и маркетинговая стратегия. 4. Производство и эксплуатация. 5. Управление и процесс принятия решений. 6. Финансы. 7. Факторы риска. 8. Приложения.	Используются преимущественно для внедрения нового товара (услуги)
2.	Международный стандарт разработки бизнес-плана Европейского банка реконструкций и развития - международной организации, мощного инвестора, который выделяет собственные инвестиционные средства, а также стимулирует привлечение значительных объемов прямых иностранных инвестиций; осуществляет техническую поддержку проектов	1. Титульная страница. 2. Меморандум конфиденциальности. 3. Резюме. 4. Предприятие. 4.1. История развития и его состояние на момент создания бизнес-плана, описание текущей деятельности. 4.2. Собственники, руководящий персонал, работники. 4.3. Текущая деятельность. 4.4. Финансовое состояние. 4.5. Кредиты. 5. Проект. 5.1. Общая информация о проекте. 5.2. Инвестиционный план проекта. 5.3. Анализ рынка, конкурентоспособность. 5.4. Описание производственного процесса. 5.5. Финансовый план. 5.6. Экологическая оценка. 6. Финансирования. 6.1. Графики получения и погашения кредитных средств. 6.2. Залог и поручители. 6.3. Оборудование и работы, которые будут финансироваться за счет кредитных средств. 6.4. SWOT-анализ. 6.5. Риски и мероприятия по их снижению. 7. Приложения.	Универсальная
3.	Международный стандарт формирования бизнес-плана UNIDO - Организации объединенных наций по промышленному развитию (United Nations Industrial Development Organization)	1. Резюме. 2. Описание отрасли и организации. 3. Описание продукции (услуг). 4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг). 5. План производства. 6. Организационный план. 7. Финансовый план. 8. Оценка эффективности проекта. 9. Гарантии и риски компании. 10. Приложения.	Используется преимущественно для промышленных проектов

*Примечание: источник [1]

Следует обратить внимание на раздел 3 данной методики, где рассматриваются вопросы маркетинга. В данном разделе рекомендуется обобщить результаты анализа рынка по следующим направлениям: спрос; прогнозируемый объем продаж, целевые рынки.

В этом же разделе дается обоснование стратегии маркетинга формируется маркетинговая политика, которая бы обеспечила реализацию маркетинговой стратегии [2].

Бизнес-план по методике UNIDO складывается для промышленных проектов. Рассмотрена методика очень проста в применении, однако маркетинговому плану уделяется недостаточно внимания. В нем не предлагается конкретного метода стратегического планирования. Не уделяется внимание также анализу конкуренции, что в современных условиях развития экономических отношений является необходимой составляющей бизнес-планирования. Возможные факторы риска не выделены в отдельный раздел, а рассматриваются во время финансового оценивания проекта [3].

Следующая методика по составлению бизнес-плана, разработанная Европейским Союзом для новых независимых государств (для стран СНГ и Монголии) – программа «TACIS». В данной методике особое внимание уделяется маркетинговому обоснованию бизнес-плана [4].

Раздел «Маркетинговый анализ и маркетинговая стратегия» по данной методике должен состоять из:

- анализа отрасли промышленности (структура данного сектора имеет большое влияние на успех бизнеса);
- анализа нужд потребителей (бизнес должен оправдать ожидания конечных потребителей);
- анализа конкурентов;
- SWOT-анализа-это анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз бизнеса, основанный на исследовании действительного и потенциального рынков) [5].

Маркетинговая стратегия описывает специфические маркетинговые действия, которые предприниматель планирует осуществить для достижения своих целей. Маркетинговая политика состоит из четырех основных компонентов (концепция «4Р»):

- продукция;
- распределение (каналы распределения имеют значительное влияние на стратегию выбора продукции, продвижение ее на рынок и ценообразование);
- продвижение (продвижение на рынок имеет решающее значение в рыночной экономике);
- цена (является одним из самых сложных компонентов, так как должны учитываться много факторов, а именно: цели бизнеса, внешние и внутренние факторы) [6].

Данную методику целесообразно использовать для проектов по выпуску новой продукции или оказания новой услуги. Каждый раздел состоит из множества подразделений, которые подробно рассматриваются в этой методике.

Однако есть также свои недостатки. Например, не предусмотрено использование методов портфельного анализа деятельности предприятия. Относительно финансовых показателей методика предлагает использовать небольшое их количество (не рассчитываются такие важные показатели, как рентабельность инвестиций, анализ чувствительности проекта) [7].

Оценка рисков проекта проводится описательным методом, без использования показателей NPV (чистая приведенная стоимость), IRR (внутренняя норма рентабельности) и тому подобное. Не учтены такие важные риски, как политические, экологические, конъюнктурные и т. п, то есть результаты анализа макросреды.

В методике разработки бизнес-плана Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) отсутствует раздел с маркетингового обоснования бизнес-проекта. Анализ рынка и конкурентоспособности осуществляется в разделе «Проект». Методика предлагает использование такого метода стратегического планирования, как матрица SWOT в разделе «Финансирование», что целесообразнее было бы отнести вместе с анализом конкуренции и рынка в маркетинговый план [8].

Таким образом, организация, в соответствии с особенностями своей деятельности и требований заказчика, имеет возможность выбрать соответствующую стандартную методику бизнес-планирования методический подход к разработке бизнес-плана TACIS; ЕБРР; UNIDO, отечественные методические рекомендации по разработке бизнес-плана предприятий и др.) или методику, наиболее

унифицированную специфику своего проекта. При решении проблемы относительно выбора соответствующей методики следует учитывать необходимость максимальной заинтересованности потенциальных партнеров в реализации проекта. Поэтому здесь важно рационально подойти не только к выполнению процедур по составлению проекта бизнес-плана, но и организационных процедур, процедур по планированию, со сбора и обработки информации и с изучения интересов сторон, заинтересованных в бизнес-проекте, и их согласование. Системное использование приведенных процедур по разработке бизнес-плана в практической деятельности организации будет способствовать рационализации процесса бизнес-планирования и обеспечению результативности всего процесса.

Литература

1. Шевчук Д.А. Бизнес-планирование: Учеб. пособие / Д.А. Шевчук. – Рн/Д.: Феникс, 2010. – 208 с.
2. Ридинг К., Теплых О. Стратегическое бизнес-планирование. Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества. – М.: Изд-во «Баланс Бизнес Букс», 2015. – 382 с.
3. Романова М.В. Бизнес-планирование: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2015. – 240 с.
4. Гарнов А.П., Хлевная Е.А. Экономика предприятия. Современное бизнес-планирование. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 272 с.
5. Морошкин В.А., Буров В.П. Бизнес-планирование: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2016. – 288 с.
6. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование. – СПб.: Питер, 2012. – 352 с.
7. Волосский А. Как написать бизнес-план с нуля : видеоруководство / Альберт Волосский – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.youtube.com/watch?v=UBsRWTmN8CI>.
8. Буров В.П., Ломакин А.Л., Морошкин В.А. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2015. – 192 с.

Резюме

В статье проанализированы зарубежные модели бизнес-планирования, раскрыта структура разделов бизнес-планов по данным моделям, а также проанализированы сферы их использования и возможности использования в условиях Казахстана.

Түйін

Мақаласында талданып, шетелдік модельдер, бизнес-жоспарлау, ашылуы бөлімдерінің құрылымы бизнес-жоспарлардың деректері бойынша, үлгілер, сондай-ақ талданып, сала, оларды пайдалану және оларды пайдалану мүмкіндігі.

Summary

The article analyses foreign models of business planning, the structure of the sections of the business plans according to the models, and also analyzed the scope of their use and the possibility of their use in Kazakhstan.



УДК 336.58.61

Мамшаева Г.А., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Бертембаева Р.К.,** к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАЗАХСТАНА

Современный период экономического развития Республики Казахстан характеризуется социальной направленностью. Одним из приоритетных направлений в данном спектре развития нашего государства является сфера здравоохранения. В Казахстане сейчас наиболее актуальной проблемой является повышение эффективности качества оказываемых медицинских услуг. Поэтому бюджетная политика в области финансирования здравоохранения включает в себя обеспечение доступной

и качественной медицинской помощи всему населению Республики Казахстан.

Последние 20 лет в Казахстане предпринимались попытки реформирования отечественной системы здравоохранения, где главным объектом нововведений является система финансирования медицинского обслуживания. Для улучшения здоровья граждан была разработана Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на 2011-2015 годы Указом Президента Республики Казахстана. Цель Программы – обеспечения устойчивого социально-демографического развития страны.

Как показывает зарубежный опыт, характер реформ с преобладанием государственных форм финансирования здравоохранения во многом отражают состояние национальной экономики. Поэтому в республике организация эффективной системы финансового обеспечения здравоохранения направлена на формирование здоровой конкурентоспособной нации.

Основными элементами в механизме распределения бюджетных ресурсов выступают органы управления, регулирующие нормативно-правовые акты и система тарифообразования. В качестве дополнительного источника финансирования, занимающего определенный удельный вес, следует признать оказание медицинских услуг на платной основе.

Ни одна отрасль современной рыночной экономики, куда относится здравоохранение, не может функционировать и развиваться без отлаженной системы и источников финансирования.

В современных условиях финансирование социальной сферы построено на соответствующем механизме получения и использования финансовых средств, специфика которого связана с особенностями социальной сферы и ее составных частей [1].

Совокупность форм организации финансовых отношений, методов формирования и использования финансовых ресурсов, применяемых обществом в целях создания благоприятных условий для экономического и социального развития, можно выделить как финансовый механизм.

Таким образом, под финансовым механизмом следует понимать систему управления финансовыми отношениями между субъектами при оказании медицинских услуг в ходе перераспределения финансовых ресурсов, направленного на оптимизацию результатов ее функционирования с помощью финансовых методов и посредством финансовых рычагов [2].

Источниками финансирования государственного здравоохранения являются:

- средства республиканского и местного бюджетов, выделяемые по долговременным экономическим нормативам;
- отчисления от дохода хозяйствующих субъектов, целевые субсидии министерств, ведомств и других органов управления;
- средства международных организаций по специальным программам;
- валютные ассигнования из республиканского и местных валютных фондов;
- средства медицинских учреждений, полученные за выполнение сверхнормативных медицинских услуг работодателем и за оказание платных услуг и других видов хозяйственной деятельности;
- благотворительные вклады организаций и граждан, в том числе других государств.

Средства государственного здравоохранения направляются на:

- оказание медицинской помощи гражданам;
- целевые комплексные программы здравоохранения;
- развитие материально-технической базы государственного здравоохранения;
- содержание лечебно-профилактических и санитарно-эпидемиологических учреждений;
- подготовку и повышение квалификации медицинских кадров;
- развитие и внедрение медицинской науки;
- ликвидацию эпидемий инфекционных заболеваний.

Для развития здравоохранения РК потребовалось перейти к экономическим методам нормирования, так как бюджетные ассигнования на территориальном уровне выделяются в расчете на одного жителя, а учреждения здравоохранения получают средства по государственному заказу в расчете на единицу объема деятельности. Отменено планирование работы амбулаторно-поликлинических учреждений и врачей амбулаторного приема из числа посещений больных, стационарных учреждений – количества коек и численности врачебных должностей [3].

Одним из главных направлений финансирования системы здравоохранения за счет республиканского бюджета является формирование механизма взаимодействия между производящими и финансирующими структурами здравоохранения на основе государственных заказов.

С января 1999 года в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан все внебюджетные фонды, в т.ч. и Фонд обязательного медицинского страхования (далее ФОМС), были упразднены и включены в государственный бюджет. С прекращением деятельности ФОМСа финансирование производителей медицинских услуг осуществляется по двум направлениям:

- полное содержание медицинских учреждений, к которым были отнесены противотуберкулезные, психиатрические, инфекционные организации, центры СПИД, учреждения санэпидслужбы, дома ребенка (100% финансирование из бюджета, где не оказывают платные услуги);
- закупка медицинских услуг посредством размещения госзаказа среди государственных предприятий и частных структур.

В свою очередь, государственный заказ разработан в целях:

- создания механизма реализации конституционных прав граждан Казахстана на получение бесплатной медицинской помощи;
- организации единой системы планирования оказания и финансирования бесплатной медицинской помощи;
- обеспечения соответствия обязательств Республики по предоставлению населению бесплатной медицинской помощи и выделяемых для этого финансовых ресурсов;
- повышения эффективности использования бюджетных средств на оказание бесплатной медицинской помощи.

Для доступности оказания медицинской помощи в рамках государственного заказа финансирование осуществляется по программам и подпрограммам на республиканском и местном уровнях, где предусматриваются следующие виды услуг и принципы расчета.

Однако существующие принципы не всегда полно дают необходимую информацию о реальных потребностях медицинского учреждения в финансовых ресурсах для оказания более качественного лечения.

В Казахстане в рамках планирования государственного бюджета на трехлетний период предусматриваются возможности внедрения в практику увеличения сроков реализации долгосрочных социально-значимых проектов, реализуемых в рамках государственного социального заказа. Надо полагать, что наиболее эффективной и существенной должна стать государственная поддержка неправительственных организаций в форме социального заказа. Предполагаем, что принятый Закон «О государственном социальном заказе» положит начало созданию устойчивой и эффективной системы партнерских отношений между государственными органами и неправительственными организациями. В этой связи Минздравом в рамках соответствующей бюджетной программы запланированы мероприятия по социальному заказу на среднесрочный период планирования бюджета.

В настоящее время при планировании бюджетов приобрели актуальность такие понятия, как «стратегическое планирование» и «текущее планирование».

Стратегическое планирование определяет долгосрочные цели развития здравоохранения на основе прогноза потребностей населения в лечебно-профилактической помощи. При разработке стратегического плана для охраны здоровья и в целом здравоохранения учитывают влияние различных факторов на показатели здоровья. На основе анализа состояния здоровья населения определяются конкретные цели развития здравоохранения, варианты их достижения, объем необходимых ресурсов и финансирования. Стратегические планы здравоохранения страны в целом согласовываются с планами областей, городов и районов [4].

Литература

1. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на 2011-2015 годы принята Указом Президента Республики Казахстана №1113 от 29 ноября 2010 года. // http://www.akorda.kz/ru/category/gos_programmi_razvitiya
2. Официальный сайт «Мировой статистики здравоохранения – 2013 г.», <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2014/world-health-statistics-2014/en/>

3. Кожаметова М.К. Роль государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств в Казахстане // Вестник КазЭУ им. Т. Рыскулова. – 2008. – №5. – С. 264-268.

4. Шагиахметов М.Р. Особенности организации и финансирования здравоохранения в современных условиях / М.Р. Шагиахметов // Экономические науки. – 2009. – №8.

Резюме

В современных условиях рыночных отношений в Казахстане здоровье каждого человека, как составляющая здоровья всего населения, становится фактором, определяющим не только полноценность его существования, но и потенциал его возможностей. Уровень состояния здоровья народа, в свою очередь, определяет меру социально-экономического, культурного и индустриального развития страны.

Түйін

Қазақстандағы нарықтық қатынастардың қазіргі жағдайында әрбір адамның денсаулығы бүкіл халықтың денсаулығының құрамдас бөлігі ретінде оның өмірлік құндылықтарын ғана емес, оның мүмкіндіктерінің әлеуетін де анықтайтын факторға айналады. Халық денсаулығының деңгейі, өз кезегінде, еліміздің әлеуметтік-экономикалық, мәдени және индустриалды даму өлшемін анықтайды.

Summary

In modern conditions of market relations in Kazakhstan, the health of every person, as a component of the health of the entire population, becomes a factor that determines not only the full value of its existence, but also the potential of its capabilities. The level of health of the people, in turn, determines the measure of socio-economic, cultural and industrial development of the country.



УДК: 336.3:346.26 (754)

*Медеубаев Д.Т., магистрант специальности «Финансы»
КазУЭФМТ*

РЕЗЕРВЫ РОСТА ДОХОДНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях на деятельность корпоративного сектора Казахстана оказали негативное влияние последствия мирового экономического кризиса. Замедление экономического роста и внутреннего спроса существенно ударило по предприятиям, ориентированным на внутреннего потребителя товаров и услуг.

В частности, возросшее количество недействующих и неактивных предприятий может нести в себе риск банкротств, если база восстановления экономического роста не расширится за счет несырьевых отраслей экономики. При этом объективно, фазы падения и роста сказываются с определенным лагом на финансовой устойчивости предприятий.

Снижение цен на мировых товарных рынках, ужесточение условий кредитования и снижение внутреннего спроса ухудшили основные финансовые показатели корпоративного сектора. Основной спад показателей обусловлен резким ухудшением деятельности малых предприятий, на долю которых приходится порядка 30% общих активов корпоративного сектора [1].

Несмотря на принятые Правительством Республики Казахстан меры, динамика финансовых показателей реального сектора казахстанской экономики по-прежнему вызывает тревогу.

Как видно из представленных данных, в течение анализируемого периода основной финансовый результат – прибыль до налогообложения – характеризовалась постепенным снижением от 6 430,5 млрд тенге в 2011 году до 5 100,7 млрд тенге в 2014 году. А в 2015 году сформировался убыток в размере 1 856,1 млрд тенге. Это привело к сокращению количества предприятий в республике. Если в 2014 году количество крупных и средних предприятий составило 6514, то в 2015 году – их было уже 4107. Рост количества обанкротившихся предприятий свидетельствует о развитии

негативных тенденций в экономике, является следствием снижения финансовой устойчивости компаний.

Таблица 1. Динамика финансовых результатов деятельности крупных и средних предприятий Республики Казахстан за 2011-2015 гг.*

(млн тенге)

Наименование показателей	2011	2012	2013	2014	2015	2015 в % к 2011
Прибыль (убыток) до налогообложения	6 430 490	6 139 809	5 104 019	5 100 655	-1 856 075	-28,9
Доход от реализации продукции и оказания услуг	26 590 038	28 188 104	30 002 914	31 744 583	26 373 466	99,2
Себестоим. продукции и оказанных услуг	15 608 688	17 365 552	19 604 000	20 698 636	18 254 494	117,0
Непроизводст расходы	6 053 484	6 501 319	6 818 971	9 341 413	16 147 591	266,7

**Примечание: рассчитано автором на основе данных Комитета по статистике*

Доход от реализованной продукции снизился и составил 26 373,5 млрд тенге. При этом себестоимость выросла на 17%, а непроизводственные расходы возросли в 2,7 раза.

В целом по республике на 1 января 2016 года предприятия республики получили убыток в размере 2 757,1 млрд тенге. Ниже представлена группировка предприятий по результатам финансово-хозяйственной деятельности (табл. 2).

Таблица 2. Группировка предприятий по результатам финансово-хозяйственной деятельности в Республике Казахстан за 2011-2015 гг.*

Годы	Предприятия, получившие доход			Предприятия, получившие убыток		
	количество предприятий, единиц	в % к общему количеству предприятий	сумма дохода, млн тенге	количество предприятий, единиц	в % к общему количеству предприятий	сумма убытка, млн тенге
2011	3 843	66,1	7 121 677	1 971	33,9	691 187
2012	4 146	68,1	6 813 739	1 939	31,9	673 930
2013	3 924	62,7	5 779 349	2 332	37,3	675 330
2014	4 204	64,5	6 542 235	2 310	35,5	1 441 581
2015	2 544	61,9	4 629 661	1 563	38,1	6 485 736

**Примечание: рассчитано автором на основе данных Комитета по статистике*

Как видно из представленных данных, количество предприятий в целом снизилось в течение анализируемого периода на 30%. Из них число предприятий, получивших доход, сократилось на 34,8%. Намечилась негативно устойчивая тенденция сокращения количества предприятий, получивших доход на фоне стабильного роста числа убыточных предприятий.

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях мирового экономического кризиса, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу управленца.

Предприятия реального сектора экономики Казахстана должны разрабатывать и осуществлять

комплекс мер, направленных на достижение стратегической устойчивости и эффективности текущего функционирования. Основными инструментами активного воздействия, нацеленными на реализацию этих задач, являются:

- эффективная структурная организация компании;
- реалистичная производственная программа;
- четкое управление финансовыми потоками;
- агрессивный маркетинг;
- ориентация на инновации.

Перспективы компаний зависят в первую очередь от того, насколько они способны создать эффективную организацию и систему управления для успешного функционирования. Важны правильный выбор стратегических приоритетов и их реализация путем осуществления продуманной инвестиционной политики, укрепления позиций, внедрения на новые рынки сбыта. Огромное значение имеют обоснованный выбор направлений научно-технического развития, создание эффективного менеджмента, формирование групп современных управленцев, способных реорганизовать стиль работы компаний в соответствии с требованиями рыночной экономики и стандартами современного высококласного менеджмента.

Стратегия оздоровления предприятия предусматривает взаимодействие всех ее составляющих. Значение каждого из них определяется тем, что реализация мер будет способствовать повышению эффективности производства и продаж, что выражается в росте финансовых результатов.

В соответствии с рисунком, финансовый блок призван решить важные задачи повышения ликвидности активов, оптимизации структуры капитала, контроля над издержками и максимизации прибыли. Для этого следует:

- оптимизировать структуру капитала за счет пересмотра источников финансирования с целью минимизации их стоимости;
- повысить ликвидность активов;
- снизить издержки производства и изыскать резервы повышения рентабельности;
- постоянно контролировать факторы роста доходов компании и способствовать их увеличению;
- ускорить оборачиваемость текущих активов, снизить величину дебиторской задолженности;
- обеспечить четкий мониторинг денежных потоков и финансовых операций;
- при необходимости свернуть инвестиционные проекты с длительным периодом окупаемости;
- изыскивать возможности роста доходов от внереализационных операций;
- держать под постоянным контролем состояние финансовой устойчивости компании и прогнозирование вероятности наступления банкротства;
- корректировать механизмы внутренней стабилизации предприятия в зависимости от требований конкретной экономической ситуации.



Рис. Направления и механизмы стратегии оздоровления предприятия

Для увеличения рентабельности собственных средств нужно увеличивать как чистую прибыль, так и сумму собственных средств или привлекать заемные средства на выгодных условиях, чтобы их привлечение способствовало увеличению рентабельности собственных средств, а не ее уменьшению.

Максимизация прибыли и рост рентабельности непосредственно связаны с выявлением факторов роста доходов компаний и воздействием на них в должном направлении. С этой целью необходимо:

- осуществлять поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности и достижению безубыточной работы;

- более полное использование производственной мощности предприятия,
- рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов,
- сокращение непроизводительных расходов и потерь.

Минимизация затрат предприятия рассматривается как комплексное понятие, включающее минимизацию постоянных и переменных издержек. Это обеспечивается посредством повышения эффективности использования ресурсов и устранения несоответствий в использовании ресурсов.

С целью снижения издержек, связанных с хранением запасов на складах, необходимо разработать систему методов закупок, чтобы максимально сократить запасы.

Для снижения операционных расходов можно посоветовать провести налоговое планирование, составить план выплат процентов по кредитам и других процентных платежей, пересмотреть статьи административных расходов.

Повысить *эффективность системы контроля издержек* можно следующим образом:

- отслеживать структуру постоянных и переменных затрат;
- использовать модель операционного рычага на основе контроля безубыточности и маржинальной безопасности;
- совершенствовать систему производственного, финансового и управленческого учета;
- создавать центры ответственности для повышения качества управленческого учета [2].

Значительные резервы увеличения прибыли связаны, на наш взгляд, с укреплением платежной дисциплины и работе с дебиторами.

Литература

1. Финансово-хозяйственная деятельность крупных и средних предприятий в РК в 2015 году. Официальный сайт Комитета по статистике stat.gov.kz Данные General Entrepreneurship Monitoring (GEM).
2. Берстембаева Р.К. Теория и практика финансового оздоровления предприятия: Учеб. пособие. – Астана: Изд-во Elit-Art, 2014. – 225 с.

Резюме

В статье рассмотрены возможности увеличения доходов предприятий Казахстана в условиях снижения деловой активности. Данный аспект рассмотрен в системе финансового оздоровления предприятия в целом.

Түйін

Кәсіпкерлік қызметтің жағдайын анықтайтын шарттарда Қазақстандағы өндіріс көлемін ұлғайту мүмкіндігі қарастырылған. Осы аспект бүкіл жүйеде қаржыландыратын кәсіпорындардың жүйесін бақылайды.

Summary

The article discusses the possibility of increasing the incomes of the enterprises of Kazakhstan in the face of declining business activity. This aspect is considered in the financial recovery of the whole enterprise.



ҚАЗІРГІ ТАҢДАҒЫ БАНКТІК НЕСИЕЛЕУДІҢ ДАМУЫ

Банктік несиенің рөлі оның экономикадағы, мемлекеттегі және халықтағы қолданыс нәтижелерімен және олардың әдістерімен ерекшеленеді. Әдістері туралы айтатын болсақ, әдетте қаражаттың ақылы ұсынылуымен несиенің қайтарылымын белгілі дәрежеде шартталады. Бұл несие операциясының қатысушыларының жауапкершілігі мен қызығушылығын арттырады, олардың қарыз қаражат қолдануына себеп болады. Несиелік қатынастарға қаражатты пайдаланғаны үшін төлеген құнына қоса қаражаттың қолданылатын қаражат мөлшері мен оларды пайдалану уақытын үнемдеудің қызығушылығын арттырады. Берілген несиелік қатынастардың ерекшелігі бюджеттік қаржыландырудың соммасының кемуінде материалдық қызығушылықтың, оларды пайдалануы мүлдем жоқ болатын, қайтарылмайтын бюджеттік қаржыландырумен теңестіргенде байқалады. Несиенің рөлі коммерциялық, банктік, мемлекеттік, тұтыну және ипотекалық несиелерде пайдаланылатын несиелік қатынастардың түрлерін іске асыру нәтижесінде анықталады. Әр бағыттағы несиенің әсері несиелік қатынастардың қандай да бір түрі басты, яғни доминантты орынды алады.

Несиелік қатынастардың жүйесінде несиелеу операцияларын орындау үшін қаражатты тарту өте маңызды. Бірақ, ондай әрекет әр түрлі несиелік қатынастар үшін бірдей емес. Мысалы, коммерциялық несие қолданғанда несие алушының басқа жақтан қаражат тарту керегі жоқ. Өткізіліп жатқан тауардың төлеу мерзімін ұзарту үшін қарыз қаражатты ұсыну кезінде несие алушының ресурстары қолданылады. Бұл несие алушының қаржы салымын компенсациялау үшін банктік несиені қолдануды жоққа шығармайды [1].

Банктердің бұндай іс-әрекеті маңызды, себебі тартылған қаражаттың бар болуы қаражат меншіктенушілері оларды тауарды сатып алу үшін жұмсамағанын білдіреді. Басқаша айтқанда, банктік несиені қолдану – нәтижесінде материалдық ресурстарды қайта бөлуге әкеліп соғады. Бұндай нәтиже банктік несиені қолдану – шаруашылықтағы материалды ресурстарды қайта бөлудегі мәнінде мінезделеді. Өндірісті кеңейтуде несиенің рөлі үлкен. Өндірісті кеңейту мен өнімді өткізу үшін керек. Қарыз қаражаттарды салыстырмалы қосалқылар аз уақытқа көбейту үшін шығындар да берілуі мүмкін. Сонымен бірге несие негізгі қорды көбейтудің қайнар көзі ретінде пайдаланыла алады, бұл ғимараттар, құрылыстар, құрал-жабдықтарды сатып алу және т.б.

Қаражат айналымы саласында несиенің рөлі маңызды. Бұл барлық қолма-қол ақша және қолма-қол ақшасыз мемлекеттердің қаржы-несие жүйесіне қатысты. Қазақстанда Қазақстанның Ұлттық Банкі қолма-қол ақшаның эмиссиясы мен олардың айналымын ұйымдастыруын жүзеге асырады, яғни банктер арқылы. Банктердің тәжірибесінде қолданылатын несиелеу үрдісінің өзіндік кезеңдері болады. Несиелік үрдіс несиеге деген өтінішті өңдеуден басталып, несиенің толық қайтарылуымен аяқталады. Несиелер төлем қабілеті бар қарыз алушыларға несиені қайтарудың нақты көздерінің және тұрақты қамтамасыз ету формаларының бар болуына қарай беріледі [2].

Банктік қызметті бейреттеу активтік те, пассивтік те операцияларға ықпалын тигізеді. Коммерциялық банктердің активтік операциялары біршама өзгерістерге ұшырады. Бүгінгі таңда олар жанама несиелеуден фирмалар мен кәсіпорындарды тікелей несиелеуге толығымен көшті. Мұнда бағалы қағаздарды пайдалану арқылы рәсімделетін несиелік мәмілелер кең тараған, осының арқасында несиелік міндеттемелер нарыққа сатылуы мүмкін, ал несиелік мекемелер тәуекелдерді белсендірек бөлшектеу мүмкіндігіне ие болады. Бұл тенденция банктердің өз несиелерінің нарықтық бағалы қағаздарға конвертациялау талпынысында нақтылай көрініс табууда. Банктер басшылығы өз активтерінің сапасына, жаңа несиелерді беруге несиелеу технологиясына (құжаттар, контрактілер, қамтамасыз ету), заем алушылардың несие шарттарын сақтауына және т.б. бақылау жасап отырады.

Ұзақ мерзімді несиелеу де даму үстінде. Коммерциялық банктердің қаражаттарды тарту бойынша пассивтік операциялары да өзгеріске ұшырайды. Оларды үкімет белсенді қолдауда. Мұны

1993 жылы енгізілген салымдардың әр түрі бойынша банктік пайыз үшін максималды шектерді алып тастау бойынша 80 – жылдары АҚШ-тағы бейреттеу процесін көруге болады. Бұл банктердің депозиттік базасының нығайтылуына мүмкіндік береді, себебі олар талап етуге дейінгі салымдар бойынша да пайыздарды белгілей алатын болады, ал бұл жаңа клиенттерді тартуға жағдай жасайды. Нәтижесінде тартылған қаражаттар құрылымы күрт өзгерді: егер 1950 жылы АҚШ коммерциялық банктері балансының пассивтік құрылымында банктік шоттардағы қалдықтар 70%-дан артық болып, мерзімді жинақ салымдары тек 24-26% құраса, 80-жылдары соңғылары 60%-дан артық үлесін құрады [3].

Банк жүйесі дамуындағы маңызды құбылыс ретінде несиелік мекемелердің «көтерме» операциялардан «бөлшек» операцияларға өтуін атап көрсетуге болады, бұл олардың клиенттері шеңберінің кеңейуіне әкеледі. Екінші дүниежүзілік соғысқа дейін банктер сақтық танытып, тек таңдаулы, «ерекше сенімді» клиенттерге ғана қызмет көрсететін, ал қазір ірі банктер өз стратегиясын өзгертті. Олар кәсіпкерліктің барлық сферасына белсенді түрде араласумен қатар, шағын бизнесті де қамти отырып, жаппай клиентураға, соның ішінде тұрғындардың тұрмысы төмен топтарына да бағдарлануда. Бұл қазіргі ірі банктің келбетін, оның саясатын өзгертеді. Сондықтан кейінгі кезең нарықтық қатынастарды дамыған елдер экономикасындағы өндірістің шоғырлануының жоғары деңгейімен сипатталады, бұл, өз кезегіне банктік капиталдың шоғырлануымен орталықтануына, аталған процестің жаңа формаларының пайда болуына, ел ішіндегі және әлемдік қаржы нарықтарында да күшті позицияларға ие – банк – алпауыттар тобының жедел өсуіне әкеп соқтырады. Мұндай банк – алпауыттар ең алдымен Жапония, Германия, Канада; АҚШ пен араб әлемінде пайда болды, мұнда олардың активтері 100 млрд АҚШ долл. көп соманы құрайды. Бұл тек дамыған нарықты экономикалы елдердегі қазіргі несие жүйесін сипаттайтын кейбір маңызды жағдайларға тоқталып өттік. Өз экономикасын нарықтық жолға қайта құрушы Қазақстан үшін әлемдік банк жүйесі дамуының мұндай тенденциялары ерекше қызығушылық тудырады, себебі нарықтық экономикаға өту өзіндік нарықтық несие жүйесін құруды талап етеді. Республика үшін шетелдік тәжірибені толығымен көшіру орынды емес, өйткені оның экономикасы нарыққа өтудің ең бастауында тұр, ол Батыс болса, мұнда бұрыннан қызмет етуде, алайда тәжірибеден өткені кезең жағдайында қолданыс табуы мүмкін барлық позитивті жайларды қабылдауы қажет.

Несиелеу жүйесі несиелік процесті ұйымдастыруды және несиелеу принциптеріне сай оны реттеуді анықтайтын элементтер жиынтығы ретінде түсіндіріледі. Қазіргі несиелеу жүйесінің құрылымдық элементтеріне мыналарды жатады:

- несиелік қызметті реттеуге бағытталған заңдар мен нормативтік актілер;
- несиелік саясат;
- несиелеу шарттары;
- несиелік механизм;
- несиелеу техникасы.

Қайта құру кезеңіне дейінгі несиелеу жүйесінің элементтері бұрынғысынша қалғанымен, шаруашылықтың нарықтық жағдайына өтуіне байланысты аталған элементтердің әрқайсысының мазмұны түбірімен өзгерді. Сонымен қатар несиелеу жүйесінде ең басты буын ретінде болатын, оның барлық элементтерінің өзара байланысы мен біртұтастығын қамтамасыз етіп отыратын несиелеу принциптерінің де мазмұны өзгерді. Қазіргі несиелеу жүйесінде шаруашылық ұйымдардың меншікті және заемдық қаражаттар арасындағы шекті қатынасты белгілеуде мемлекет тарапынан қандай да бір әмір жүргізу жоқ. Шаруашылық ұйымдардың қызметтерінің коммерциялық негізі, экономикалық тұрғыда олардың меншікті қаражаттарын заемдық қаражаттар үшін толық материалдық жауапгершілікті болуға жүктейді. Мұнда заемдық қаражаттар ретінде тек қана банктік несие емес, сол сияқты ақшалай және тауардай формасындағы шаруашылықаралық несие қарастырылады. Кәсіпорындарға кімнің қаражатын және қанша көлемде заемға алу туралы өздері анықтауға құқық берілген, ал оларды пайдалану шарты келісімшартта айтылады.

Шаруашылық айналыстағы меншікті қаражаттар шамасы бүгінгі күні берілуге жататын несие шамасына, сондай-ақ несиелік қабілетін анықтау барысындағы клиенттің кластық дәрежесін сипаттайтын көрсеткіштерге әсер етеді.

Қазіргі несиелеу жүйесі банктің ресурстарына негізделеді. Бүгінгі жағдайдың бұрынғы әрекет еткен жүйеден айырмашылығы – ол уақытта несиелік мекемелер өздеріне жоғарыдан берілген несиелік ресурстармен ғана жұмыс жасаған болатын. Қазіргі несиелеу жүйесі басқа негізде құрылған, яғни берілетін несиелердің көлемі толығымен банктердің тартылған қаражаттарына байланысты. Бұл берілетін несиелердің ауқымының, сонымен қатар несиелік мекемеде қалыптасқан пайда мөлшерін көрсетеді. Қазіргі несиелік механизм коммерциялық сипатқа ие. Осыған байланысты сауда мотивтері, үнемдеу мотивтері ерекше маңызды болып келеді. Мұндай жағдайда несиелеудің тек кәсіпорынның қосымша қаражатқа деген қажеттілігін қанағаттандыру ғана маңызды емес, сонымен қатар несиелік мекеменің рентабельдігін арттыру үшін де несиелеудің маңызы зор. Дәл осы тұста коммерцияның: «арзанға сатып алып, қымбатқа сату» принципі орын алады. Бұл әрине, клиенттердің несиелері мен депозиттеріне, сол сияқты банкаралық несиеге де тиісті. Қазіргі несиелеу жүйесінің басты ерекшелігі банктердің меншікті және тартылған ресурстарына ғана байланысты ғана емес, сол сияқты клиенттерді несиелеуді жүзеге асыратын коммерциялық банктер үшін орталық банк бекітетін нормаларға және пруденциялық нормативтерге байланысты келеді. Мысалға, ҚР Ұлттық банкі орталық резервтерге міндетті төлемдерді аудару нормасын белгілейді. Сол сияқты басқа да нормативтер, оның ішінде коммерциялық банкте құрылатын ең төменгі ақшалай резервтер түрінде, ең ірі несиелер көлеміне байланысты шектеу, банк балансының өтімділігінің параметрлері сияқты банктің міндеттемелерін өтімді қаражаттар резервімен салыстыра өлшеу арқылы белгіленетін формалардағы нормативтері де бар. Қалыптасып отырған қазіргі несиелеу жүйесінің келесі маңызды ерекшелігі, бұл несиелеудің объектіден субъектіні несиелеуге өтуі болып табылады. Тауарлы-материалдық құндылықтар қоры және өндірістік шығындардың болуы несиені апуға құқық берді де, ссуданың қайтарылу барысына терең талдау жасалмады, клиент үшін жоспардың орындалуы ссуданың қайтарылуына автоматты түрде кепіл болды [4].

Жаңа несиелеу жүйесі дәстүрлі және өзіндік ерекше принциптерге негізделеді, оның ішінде мерзімділік және қамтамасыз ету қағидалары, сол сияқты несиенің ақылық сипаты да ескеріледі. Сонымен қатар, олардың біркатарының мазмұны өзгерген. Бұдан бірнеше жылдар бұрын жақсы және жаман жұмыс істейтін кәсіпорындар категориялары өмір сүріп, несиелеуде дифференцирленген режим қолданылған.

Несиенің қамтамасыз етілу принциптеріне де байланысты өзгерістер болды. Тәжірибе көрсеткендей, ссудалардың тауарлы-материалдық құндылықтар қалдығымен қамтамасыз етілуі, олардың уақытылы қайтарылуына кепіл болмады. Сондықтан да қамтамасыз етілмеген ссудаларды бұрынғы тәжірибеде қалыптасуына байланысты түсіну банк тарапынан жіберілмеуге тиіс. Қайтару тұрғысынан алғанда, толық кепілдігі жоқ ссудалар ғана біршама сенімді несиелер болып табылады. Қазіргі несиелеу жүйесінің келесі бір ерекшелігіне банк несиелерін жоғары дәрежеде кепілдендіру формаларына өту жатады. Несиенің қайтарылуын қамтамасыз ету тұрғысынан алғанда әлемдік тәжірибедегідей біршама сенімді формаларға кепіл құқы (оның ішінде ипотека, заклад, бағалы қағаздар кепілдігі), кепілдеме және кепіл-хат, жалпы алғанда сақтандыру жүйелері жатады. Осындай формаларды қамтитын несиелік механизм банкке өзінің тәуелсіздігін нығайту, сонымен қатар несиелік тәуекелді төмендету мүмкіндігін береді. Жалпы кәсіпорынды несиелеудің өзгерген жүйесі біршама дәрежеде нарықтық қатынастарға сай келетін үлгі ретінде оларды бағалауға мүмкіндік жасайды.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты Қазақстан халқына Жолдауы. – Астана, 2014 жылғы 11 қараша.
2. Мақыш С.Б. Банк ісі: Оқулық. – Алматы: Жеті жарғы, 2009. – 552 б.
3. www.nationalbank.kz
3. Сейітқасымов Ғ., Бекболатұлы Ж., Кәрімжанов С. Қазақстанның банк жүйесі. – Алматы, 2008.
4. Маркова О.М. Коммерческие банки и их операции. – М.: Банки и биржи, 2015.

Түйін

Бұл мақалада банктік несиенің рөлі оның экономикадағы қаражаттың қолданылатын қаражат мөлшері мен оларды пайдалану уақытын үнемдеудің қызығушылығын арттырады. Берілген несиелік қатынастардың ерекшелігі бюджеттік қаржыландырудың суммасының кемуінде материалдық қызығушылықтың, қайтарылмайтын бюджеттік қаржыландырумен теңестіріліп қарастырылған.

Резюме

В экономической системе общества роль и место банковского кредита определяются выполняемыми им функциями. Большое значение кредит имеет в связи с перераспределением материальных ресурсов в экономике, например, с использованием государственного, потребительского, ипотечного кредитов.

Summary

In the economic system of society, the role and place of bank credit are determined by the functions performed by it. The credit is of great importance in connection with the redistribution of material resources in the economy, for example, using state, consumer, and mortgage loans.



УДК 005:347.736(574)

Мукашев Д.Ж., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Аймурзина Б.Т., д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

МЕТОДОЛОГИЯ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Предотвращение банкротства – это комплекс действий, направленных на улучшение характеристик и систем отношений фирмы с целью обнаружения и избегания угрозы банкротства. Процесс предусматривает поиск и разрушение явлений, которые способствуют распространению умышленного и фиктивного банкротства, признаков негативного влияния отдельных лиц на деятельность фирмы, устранение любых факторов, которые могут привести к банкротству.

Банкротство можно предотвратить в первую очередь, антикризисными мерами, во-вторых, с привлечением иностранных инвестиций. Республике Казахстан нужно сохранить лидерство в регионе по привлечению иностранных инвестиций. На данный момент важную роль в привлечении финансовых ресурсов в экономику страны играет Международный финансовый центр «Астана». Странам с молодой экономикой следует встраиваться в глобальные цепочки производства и сбыта товаров и услуг. Это нужно делать, прежде всего за счет привлечения транснациональных компаний [1].

В целях выявления случаев фиктивного (ложного) банкротства государство должно разрабатывать определенные системы и методы контроля и борьбы с несостоятельностью организации. Законодательно закреплено, что каждый субъект хозяйственной деятельности обязуется делать все, что возможно и не допустить банкротства. В принципе, само по себе большое количество компаний-банкротов – это не так плохо, так как мировая практика показывает высокую эффективность института банкротства для оздоровления экономики. В качестве примера можно привести США и Японию, где ежегодно тысячи предприятий проходят процедуры ликвидации. В этом смысле ситуация в Казахстане вполне вписывается в мировой опыт. Успешность борьбы с этим негативным явлением определяется количеством и качеством информации, доступной для анализа, а также исследованием ситуации в стране и среди других фирм в целом. Наиболее важным для финансистов является выявление истоков причин банкротства. Система предупреждения банкротства – это совокупность всех органов государственного правления, общественных организаций, которые принимают необходимые меры по предупреждению, а также по первоначальной оценке вероятности банкротства [2].

Среди основных частей этой системы можно выделить субъектов предупреждения банкротства, их сотрудничество между собой, применение ими различных мер для предупреждения несостоятельности, которые образуют комплексные стратегии и программы борьбы с банкротством и его негативных последствий. Наилучшим способом предупреждения финансовой несостоятельности является его прогнозирование, принятие необходимых мер для протекции и усиления финансовой мощи компании. Учитывая размеры доступных данных, сроков и иных параметров, выделяют несколько методов прогнозирования банкротства: метод экстраполяции, метод экспертной оценки, метод математического моделирования [3].

Вследствие принятия закона Республики Казахстан «О реабилитации и банкротстве» от 2014 года, количество компаний-должников уменьшалось с 2013 года.



Рис. Количество организаций-банкротов, признанные таковыми судом*

**По данным сайта Ranking.kz*

Данная диаграмма показывает, что число организаций, признанных банкротами, уменьшилась в 2014 году, вследствие принятия Закона Республики Казахстан «О реабилитации и банкротстве». Согласно этому закону, должник обязан обратиться в соответствующий судебный орган о признании его банкротом, после того момента, когда он узнал или должен узнать о финансовой несостоятельности компании [4].

Экстраполяционная модель должна показывать прогноз в определенном коротком периоде, когда финансовая несостоятельность может вызвать причины, которые влияют на общее финансовое положение, как предприятия, так и ситуацию в стране. Для прогнозирования возможного состояния неплатежеспособности используются те же параметры, которые использовались для прошлых периодов и в текущем периоде. В результате анализа имеющейся информации, создается некий статистический ряд, который продолжается для прогноза. Точность этого метода может изменяться в зависимости от рассматриваемого отрезка времени, общей экономической ситуации и т.д. Если время, на которое необходимо сделать прогноз более длительное, а общее положение дел в стране более нестабильное – используется метод экспертных оценок. Этот метод довольно прост и заключается в том, что отбирается группа экспертов с определенной квалификацией, которым раздается список вопросов. Вопросы должны иметь численные ответы, то есть в ответах нужно оценить прогнозируемые изменения, а также их значимость среди определенных параметров. Одним из распространенных методов прогнозирования банкротства компании является моделирование. Основные факторы поддаются анализу при помощи математических моделей и статистических методов, полный анализ показателей выводится при помощи специального программного обеспечения на компьютере. Благодаря этому методу, одновременно используется и анализируется большой массив информации разного вида: экономической, социальной, демографической и т.д. Особенностью является возможность прогнозирования поведения конкретных лиц или сотрудников организации, которые могут повлиять на состояние фирмы и привести к

банкротству, нарушив существующее законодательство конкретного государства или региона.

Большинство успешных исследований в этой сфере выполнялись с помощью пошагового дискриминационного анализа. Наибольшее распространение получила модель Альтмана [5].

Модель Альтмана была рассчитана на выборке из 66 организаций – 33 успешных и 33 банкрота. Точность предсказания модели составила более 95% из всех случаев. Опыт стран развитого рынка подтвердил высокую точность прогноза банкротства на основе двух и пятифакторной моделей.

Самой простой является двухфакторная модель. Для нее выбирают два ключевых показателя, от которых зависит вероятность банкротства предприятия. В североамериканской практике при определении конечного показателя возможности определения финансовой несостоятельности, то есть банкротства (Z_2) используют показатель текущей ликвидности и показатель удельного веса заемных средств в активах. Они перемножаются на соответствующие константы – определенные практическими расчетами весовые коэффициенты.

$$Z_2^0 = a + b^0 x^0 \text{ (коэффициент текущей ликвидности)} \\ + y^0 x^0 \text{ (удельный вес заемных средств в активах)}$$

Однако, двухфакторная модель не обеспечивает комплексную оценку финансового положения предприятия. Поэтому зарубежные аналитики используют пятифакторную модель (Z_5) Эдварда Альтмана. Она представляет линейную дискриминантную функцию, коэффициенты которой рассчитаны по данным исследования совокупности компаний.

Пятифакторная модель Э.Альтмана

$$Z_5 = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5$$

где X_1 – оборотный капитал к сумме активов предприятия. Показатель оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупной сумме всех активов организации;

X_2 – не распределенная прибыль к совокупности всей суммы всех активов предприятия, отражает уровень финансового рычага компании;

X_3 – прибыль до налогообложения к общей стоимости активов. Показатель отражает эффективность операционной деятельности компании;

X_4 – рыночная стоимость собственного капитала предприятия (компании) или бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств организации;

X_5 – объем продаж к общей величине активов предприятия характеризует рентабельность активов предприятия.

Позже Альтман получил модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котируются на бирже:

$$Z_{\text{модифицированная}} = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5$$

где X_4 – балансовая стоимость собственного капитала/заемный капитал.

Модель Альтмана включает показатель рыночной капитализации акций и, таким образом, применима только к компаниям, на акции которых существует публичный рынок. Модель Альтмана построена по разной выборке из большого количества фирм и обязательно должен содержать показатели рыночной капитализации [6].

Все эти модели построены с помощью множественного дискриминантного анализа. Отличает их только статистическая выборка. Каждый ученый старался подобрать свои финансовые коэффициенты, наилучшим образом описывающие предприятия. Большинство ученых ставят во главе продажи компаний. Чем выше продажи предприятия, тем выше финансовая устойчивость.

По авторитетному мнению современных ученых, применение данных моделей для оценки риска банкротства предприятий сомнительно. Использование возможно более рекомендательно для экспресс-оценки финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что сейчас трудно

оценить выборку, которую использовали авторы моделей, а также различия в ведении бухгалтерской отчетности. В период использования методов Альтмана часто возникают малые передержки. В переводной литературе по финансовому анализу, а также во всевозможных научных трудах, переведенных в республиках бывшего союза часто встречается формула Альтмана образца 1968 года, и ни слова не говорится о допустимости этого соотношения в анализе ожидаемого банкротства. С таким же успехом в формуле Альтмана могли бы стоять любые другие веса, и это было бы столь же справедливо в отношении российской специфики, как и исходные веса.

Зачастую финансисты или владельцы предприятий ошибочно полагают что, скажем, уровень финансовой автономии предприятия, тем дальше это предприятие сохраняется от банкротства. Это же выражают все зависимости, полученные на основе подхода Альтмана. В действительности велика эта дистанция – вопрос этот, скорее всего, не будет решен даже тогда, когда появится полноценная представительная статистика казахстанских предприятий-банкротов.

Формула Альтмана имеет право на существование, когда в наличии (или обосновываются модельно) однородность и репрезентативность событий выживания или банкротства [7].

Но ключевым ограничением этого метода является даже не проблема качественной статистики. Дело в том, что классическая вероятность – это характеристика не отдельного объекта или события, а характеристика генеральной совокупности событий. Рассматривая отдельное предприятие, зачастую описываем его отношение к полной группе. Но уникальность всякого предприятия в том, что оно может выжить и при очень слабых шансах, и, разумеется, наоборот, стать полностью финан. Единичность судьбы предприятия подталкивает исследователя присмотреться к предприятию пристальнее, расшифровать его уникальность, его специфику, не искать похожести, а, напротив, диагностировать и описывать отличия. При таком подходе вероятность статистической ошибки крайне мала, что доказывает уникальность каждого предприятия.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» от 30 ноября 2015 г.
2. Интернет-сайт для начинающих бизнесменов «Бизнес-прост». <https://biznes-prost.ru/mery-i-sposoby-preduprezhdeniya-bankrotstva.html>
3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2015,
4. Интернет-сайт экономических и статистических обзоров. <http://ranking.kz/ru/a/reviews/kolichestvo-bankrotov-organizacii-2016>
5. Янов В.В., Бубнова И.Ю. Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2014. – 49 с.
6. Гиляровская Л.Т. Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих предприятий. – ИД «Питер», 2013. – 295 с.
7. Балдин К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: Учеб. пособие. – 2011. – 316 с.

Резюме

В данной статье были рассмотрены методы предупреждения банкротства в Республике Казахстан. Также были затронуты вопросы, которые появились в условиях существующего кризиса. Автором показано, что для развития реального сектора экономики особо важным является предупреждение банкротства предприятия.

Түйін

Мақалада автор банкроттыққа жол бермеу тәсілдерінің методология сұрақтарын талқылауға әрекет жасады. Қазіргі дағдарыс жағдайында пайда болған сұрақтар қоса талқыланды және экономиканың нақты секторын дамыту үшін банкроттықтың алдын алу шараларының маңыздылығы көрсетілді.

Summary

In this article the author makes an attempt to reveal the key moments of methodology in the bankruptcy prevention of business. The author noted that often the key to successful is using some financial methods to prevent bankruptcy of organizations.



КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНК ӨТІМДІЛІГІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ МЕН ҚОЛДАНУ ЕРЕКШЕЛІГІ

Коммерциялық банктің өтімділігі – бұл салымшылар мен қарыз берушілер алдында банктің өз міндеттемелерін уақытында және шығынсыз орындау қабілеті. Сондықтан екінші деңгейлі банктерде өтімділікті басқару, оның проблемаларын шешу деген сияқты мәселелер алдыңғы қатарда талқылануда. Әрине, бұл мәселелерді алдын алу үшін банктер өз бағыттарын кеңейтіп жатқаны да дұрыс, себебі «өтімділік» кең аспектілі, көп факторлы категория. Жалпы бұл терминді екі жағдайда қарастырады. Соған тоқталып кетсек:

Өтімділік – бұл банктердің өз клиенттері, мердігерлері, салымшылары алдында міндеттемелерін мінсіз орындауын айтамыз.

Екінші бағытты қарастыра кетсек, өтімділік – банктің өз міндеттемелерін орындау үшін, активтерінің жеткіліктілік деңгейін ұстап тұруы.

Яғни бұл бағыттардың барлығы төлем қабілеттілікке келіп тіреледі. Оның мәні – бұл банктің активтері мен пассивтерінің бірқалыпты қозғалысы және олардың міндеттемелердің бекітілген мерзімі мен оларды жабу көздері арасында үйлесімділікті қамтамасыз ететіндей жоғары сапалы болуы. Егер екінші деңгейлі банктің қысқа және ұзақ мерзімді міндеттемелерін жабу үшін ең өтімді активтері жеткілікті болған жағдайда осы банк өтімді, яғни сенімді болып табылады.

Ең алдымен «өтімділік», «төлем қабілеттілік», «өтімділік тәуекелі» терминдеріне анықтама беріп алғаннан кейін ғана, өтімділікті басқарудың анықталған моделі негізінде банктегі өтімділікті жоспарлаудың стратегиялық процесс деңгейлерінің мінездемесіне келетін боламыз. Экономикалық әдебиеттердің негізінде «өтімділік» терминіне жалпы түсініктерді өзімізге анықтап алдық. Банк өтімділігі – бұл мердігерлер, клиенттер және салымшылар алдында өз міндеттемелерін уақытында толық және мінсіз орындауы, баланс өтімділігін қамтамасыз етуі, балансталмаған өтімділік тәуекелін минимизациялауы, тез өтімді активтердің көлемін сақтап тұру. Бұл анықтаманың дәстүрлі тақырыптардан айырмашылығы – бұл резервтердің құрылу процесін енгізбейтігінде. Яғни өтімділік тәуекелін басқару кезінде дефицитті жабу және жою тәсілдерін қолданамыз.

Банк балансының өтімділігі – оптималды қатынасқа келетін сатылым және жинақтық өтімділікке сәйкес келетін, банк активтері мен пассивтерінің құрамын қалыпты деңгейде ұстап тұруы. Яғни, пассив міндеттемелері бойынша актив құрамының жеткіліктілік деңгейін анықтайды. Активтер өтімділігі – олардың сапасының мінездемесі, қысқа мерзім ішінде қажетті активті қасалық формаға ауыстыра алу қабілеті, соған сәйкес оларды топтарға бөледі: ең өтімді, орташа өтімді, төмен өтімді активтер. Яғни, активтің өтімділік деңгейі активтің құны жоғалту тәуекеліне байланысты.

Коммерциялық банктің өтімділігіне әсер ететін факторларды анықтадық, сосын ішінде 3 топты бөліп қарастыруға болады:

Баланс өтімділігіне әсер ететін факторлар:

- активтер сапалылығы (өтімділік, кірістілік, рентабельділік); жеке активті операциялардың тәуекел деңгейі;

- пассивтер құрылымы мен олардың тұрақтылық деңгейі; балансталмаған өтімділіктің тәуекелі мен факторлары, қарызгердің қаржылық тұрақтылығы; басқа банктерден алынған депозиттер мен несиелердің құрамы.

Активті және пассивті операцияларды басқарудың сапасымен байланысты ішкі тәуекелдер, қаржылық қызметтерді іске асырумен байланысты тәуекелдер: операциондық, бухгалтерлік, инновациялық.

Банк имиджі, банктік менеджменттің сапасы: нарықтағы жалпы стратегияның дамуы, өтімділікті басқару стратегиясы, тәуекелді басқару әдістемесі, ішкі бақылау, кадрлар сапасы [1].

Өтімділікті басқарудың негізгі мақсаты – міндеттемелерді орындау мерзімі жеткен кезде оларды уақытылы өтеуді қамтамасыз ету, банктегі сондай-ақ жалпы экономикадағы жағымсыз жағдай салдарынан орын алған клиенттің ақша қаражаттарының кетуін болдырмау.

Өтімділікті басқарудың негізгі міндеттері өтімділіктің шамасын өлшеу мен оны басқару құрылымын қалыптастыру және төменде көрсетілген жағдайлар бойынша түзеу шараларын жүзеге асыру болып табылады:

- баланстандырылмаған өтімділік тәуекелін шектеу;
 - қаржы нарығының әртүрлі құралдары бойынша ашық позицияны ұстану арқылы іс-әрекет нәтижесін оңтайландыру;
 - барлық міндеттемелерді уақытылы жүзеге асыру;
 - еншілес банктерді несиелесу ресурстарымен қамтамасыз ету үшін тапсырысты орындау;
 - ресурстарды тиімді пайдалану;
- банк өтімділігінің жағдайы туралы шешімдерді айқындау;
- өтімділік дәрежесін төмендетуге әкелетін факторларды анықтау және талдау, мүмкін болатын шығындарды бағалау;

- тәуекелдің көздерін анықтау [2].

Банк өтімділігі келесі қызметтерді атқарады:

1. депозиттерді қабылдау мен несиелерге байланысты сұранысты қанағаттандыру;
2. банктің сенімділігін қамтамасыз ету;
3. тартылған қаражаттары бойынша төлей алмау тәуекелі үшін сыйақы мөлшерін шектеу.

Банк өтімділігінің екі формасы, яғни міндеттемелерді өз уақытында және шығынсыз орындауы көптеген ішкі және сыртқы факторлардың ықпалымен анықталады.

Ішкі факторларға келесілер жатады:

- банк капиталының базасы;
- депозиттердің сапасы;
- сыртқы қаражат көздеріне орташа тәуелділігі;
- мерзімі бойынша активтер мен пассивтердің өзара сәйкестігі;
- сауатты менеджмент;
- банктің жоғары дәрежелі беделі.

Банк капиталының базасы – бұл салымшылар қаражаттары мен депозиттеріне кепіл беретін және олардың мүдделерін қорғайтын меншікті капиталдың жеткілікті мөлшерін сипаттайды. Банк өтімділігін анықтайтын фактор – банктің депозиттік базасының сапалылығы. Депозиттік базаны мерзімді депозиттік және жинақ салымдары, есеп айырысу және ағымдағы шоттардағы қаражаттары ретінде банкте жинақталған заңды және жеке тұлғалардың қаражаттары құрайды. Банк өтімділігі оның сыртқы қаражат көздеріне, яғни банкаралық несиелерге деген тәуелділігімен де сипатталады. Банкаралық несиелесу өтімді қаражаттарға деген қысқа мерзімді жетіспеушілікті жояды, бірақ осы несиенің жалпы тартылған ресурстардың құрамындағы үлесі жоғары болса, онда банк банкротқа ұшырауы мүмкін. Егер банктің сыртқы көздерге тәуелділігі жоғары болса, онда оның бизнес үшін өз базасының даму келешегінің жоқтығын көрсетеді. Банк активтері мен пассивтері арасында мерзім мен сома бойынша сәйкестілігі де банк өтімділігін анықтайды.

Банктің клиенттер алдында міндеттемелерді орындауы инвестицияланатын ақша қаражаттары мерзімдері мен салымшылары берген ақша қаражаттарының мерзімдері сәйкес болуын білдіреді. Менеджмент, яғни жалпы банктің қызметін және өтімділігін басқару жүйесі де банк өтімділігін анықтайтын ішкі факторлардың біріне жатады. Банкті басқару сапасы келесілермен анықталады:

- банк саясатының болуы және оның мазмұны;
- стратегиялық және ағымдағы міндеттерді жоғары деңгейде шешуге мүмкіндік беретін банктің ұйымдастыру құрылымы;
- банк активтерін және пассивтерін басқару механизмі;
- білікті мамандардың болуы;
- қажетті ақпарат базасының болуы.

Банктің беделі де банк өтімділігін анықтайды. Жақсы беделі бар банк депозиттік базасының

тұрақтылығын оңай қамтамасыз ете алады.

Банк өтімділігінің жағдайы сыртқы факторларға, яғни банк қызметінен тыс факторларға байланысты. Оларға келесілер жатады:

- елдегі жалпы саяси және экономикалық жағдай;
- банкаралық несиелер нарығының дамуы;
- орталық банктің қадағалау қызметінің тиімділігі.

Елдегі жалпы саяси және экономикалық жағдай банк операцияларының дамуының және банк жүйесінің сәтті жұмыс істеуінің алғышарттарын қалыптастырады, банктер қызметінің экономикалық негізінің тұрақтылығын қамтамасыз етеді, банктерге деген отындық және шетелдік инвесторлардың сенімділігін арттырады. Осы аталған жағдайларсыз банктердің тұрақты депозиттік базаны құруы, операциялардың тиімділігіне қол жеткізуі және басқару жүйесін жетілдіруі мүмкін емес. Банкаралық нарықтың дамуы уақытша бос ақшалай ресурстарды банктер арасында жылдам қайта бөлуге көмектеседі. Банк өз өтімділігін ұстап тұру үшін банкаралық нарықтан әртүрлі мерзімге қаражаттарды тарта алады. Банкаралық нарықтан қаражаттарды тарту жылдамдығы банкаралық нарықтың ұйымдастырылуына және банктің беделіне байланысты. Орталық банктің қадағалау қызметінің тиімділігі өтімділікті басқарудағы коммерциялық банктер мен мемлекеттік қадағалау органы арасындағы қарым-қатынастың дәрежесін көрсетеді.

Банк өтімділігі тұрақты өзгерісте болатын көптеген факторлармен анықталынатын банк қызметінің сапасын сипаттайды. Сондықтан банктің өтімділігі бірте-бірте қалыптасатын және әртүрлі факторлармен сипатталатын динамикалық жағдайды білдіреді.

2. Әлемдік банктік тәжірибеде өтімділікті басқару бірқатар әдістер арқылы жүзеге асырылады.

«Қаражаттардың ортақ қоры» әдісі. Осы әдіс негізінде банк ресурстарының жалпы сомасы ресурстардың құралу көздері арқылы қалыптасып, қаражаттардың әртүрлі түрлеріне бөлінеді. Ресурстардың немесе қаражаттардың құралу көдеріне талап ету депозиттері, мерзімді депозиттер, басқа банктерден алынған несиелер жатады. Жұмсалатын қаражаттардың әртүрлі түрлеріне заңды және жеке тұлғаларға берілетін несиелер, ғимараттар мен жабдықтарды ұстау, еңбек ақы шығындары жатады.

Өтімділікті басқарудың келесі әдісіне «банктердегі банктер» әдісі жатады. Бұл әдіс қаражаттардың қалыптасуы жалпы сомаға және тартылған ресурстардың құрамына байланысты болатынын сипаттайды. Осы әдіске сәйкес әртүрлі көздерден тартылған қаражаттарды орналастыру үшін пайдаланылатын «табыстылық-өтімділік» орталары анықталады. Бұл әдіс бойынша талап ету депозиттері қысқа мерзімді несиелерге, мерзімді депозиттер ұзақ және орта мерзімді несиелерге, банктің негізгі капиталы банктің шығындарына жұмсалады.

Қорытындылай келе, қазіргі заманға сай банктердің активтері мен пассивтерін басқаруды жетілдіруге байланысты жүргізілген зерттеу мынандай тұжырымдар мен ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді. Банктің активтері мен пассивтерін басқару ұғымын анықтау барысында әртүрлі ғалымдардың көзқарастарына жасалған зерттеулер, коммерциялық банктің активтері мен пассивтерін теңгерімді басқару деп банктің стратегиясына сәйкес, өтімділік пен табыстылықты қамтамасыз ететін теңгерімді банк балансының активтері мен пассивтерінің құрылымдарын қалыптастыру және оған ықпал ететін қаржылық тәуекелдерді жүйелі түрде басқару шараларын түсіну туралы қалыптастыру болды. Бәсекелестігіне және нарықтағы ұсынымдарына қарай топтастырылған екінші деңгейдегі банктердің капиталына жасаған талдаулардан, капитал деңгейін өтімділік тұрғысынан жетілдіру мақсатында мынандай ұсыныстар жасалды: біріншіден, банктің меншікті капиталдарының жеткілікті коэффициенттерін кемінде екі есеге көтеру, екіншіден, капитал деңгейін ұлғайту мақсатында шығарылатын акциялардың орналастыруына мемлекет тарапынан қолдаулар көрсету, үшіншіден, капиталы өте төмен банктердің өзара бірігуі немесе қайта ұйымдастырылуы шараларын қарастыру.

Егер коммерциялық банктің борыштық және қаржылық міндеттемелерді уақытында орындау үшін қолма-қол ақшалай қаражаттар мен басқа да өтімді активтері болып, сонымен қатар басқа көздерден қаражаттарды тез арада жұмылдыру мүмкіндігі жеткілікті болса, онда бұл өтімді банк болып табылады. Банк өтімділігі аталған барлық міндеттемелерді (талап ету депозиттері, мерзімді депозиттер, тартылған банк аралық ресурстар, несиелер берушілердің қаражаттары), сонымен бірге

болашақта пайда болуы мүмкін міндеттемелерді уақытында орындауын сипаттайды. Міндеттемелерді орындау үшін кассадағы және корреспонденттік шоттардағы банктік қаражаттардың барлығы, банкаралық несиелер сияқты қаражат көздері пайдаланылады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің. <http://www.nationalbank.kz/>. веб-сайты.
2. Сейтқасымов Ғ.С., Мусина А.А. Ақша, кредит, банктер. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2013. – 381 б.
3. Ильяс А.А., Макыш С.Б. Банковское дело. – Алматы: Қазақ университеті, 2006.
4. Арыстанбеков К. Экономическая политика Казахстана в условиях высокого уровня иностранных инвестиций // Вопросы экономики. – 2004. – № 8.
5. Тагирбеков К.Р. Анализ деятельности коммерческого банка. – М., 2007.

Түйін

Бұл мақалада коммерциялық банктердің өтімділік болмасын, оның өтімділік деңгейін сақтауды қамтамасыз ету маңызы қарастырылған.

Резюме

В данной статье рассматриваются ликвидность и платежеспособность коммерческих банков в целях обеспечения устойчивости банка.

Summary

In this article liquidity and solvency of commercial banks are examined for providing of stability of bank.



УДК 33(075.8):336.717:658

*Мусабаева И.Р., магистрант специальности «Финансы»
Научный руководитель: Аймурзина Б.Т., д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Целью статьи является определение наиболее выгодного финансового развития банковского бизнеса, на современном этапе нынешнего времени. Где, конечно выгодным приоритетом является сам человек, его общность в целом и окружающий мир, жизнедеятельность, развитие и т.д.

Банковский бизнес или еще, можно выразиться структурированно – банковская система, которая непосредственно связана с экономикой стран. Которые включены в единую, мировую и целостную (взаимосвязанную, взаимодействующую) совокупность кредитных организаций, каждая из которых выполняет свои особенные функции, проводит свои определенные денежные операции – сделки, где результат всей деятельности – банковские (услуги) продукты необходимые для потребностей общества и человека в целом удовлетворяются с максимальной возможной степенью эффективности.

Следует понимать это так, что в банковскую систему следует включать все те экономические организации, которые постоянно выполняют все, либо большинство или некоторые банковские операции – сделки, т.е. банки (центральный и коммерческий) и фактические небанковские кредитные организации (и не только, которые зарегистрированы в Национальном Банке), а в качестве условного элемента инфраструктурного характера – вспомогательные организации (специализированные организации, которые банковские операции сами не проводят, но обеспечивают стабильную деятельность банков и других кредитных организаций, которыми являются: фирмы по аудиту банков, фирмы по техническому сопровождению, торговые площадки, организации, определяющие рейтинги банков, снабжающие их специальным оборудованием и материалами, информацией, специалистами и т.д.).

Схематически описанное изложено ниже на рисунке.



Рис. Структура банковской системы

На сегодняшний день во многих странах в условиях с рыночной экономикой созданы и развиваются двухуровневые банковские системы.

Первый уровень банковской системы является Национальный банк (НБ). Этот банк монопольно осуществляет эмиссию платежных средств страны. Его цель является надзорная деятельность, непосредственное обеспечение устойчивости денежно-кредитной системы страны и стабильная работоспособность коммерческих банков в рамках законности.

Второй уровень – это коммерческие банки и иные кредитные организации, где основными задачами указанного уровня банков является кредитование и инвестирование в виде финансирования организации, предприятий, фирм, населения за счет денежных капиталов, привлеченных в форме вкладов и путем выпуска собственных облигаций и акций. Коммерческие банки выполняют обширный круг банковских операций. Они открывают и ведут счета, привлекают во вклады денежные средства, осуществляют куплю-продажу валюты, а также инкассируют денежные.

Одноуровневая форма построения банковской системы может быть в случаях, когда:

- в стране еще нет центрального банка;
- в стране есть только центральный банк;
- национальный банк выполняет все банковские операции, конкурируя с другими банками.

Первый пункт рассматривает ранние этапы развития банковского дела, а так же различные кредитные организации без координации деятельности и выполняли любые принятые операции, что может вызвать эмиссию своих денежных знаков. К примеру, приведем Люксембург и Гонконг. В Люксембурге в последние годы ведется работа по созданию центрального банка, а в Гонконге по соглашению с Великобританией функции центрального банка для этой страны выполнял Банк Англии. В настоящее время описанная форма банковской системы без национального банка является исключением из общего правила.

Во втором пункте рассматривается, что Национальный Банк является единственным банком в стране. Данный банк исполняет роль координирующего и регулирующего органа всей кредитной системы страны и выступает государственным органом экономического управления со своими филиалами в стране. Национальный банк является эмиссионным, резервным, кассовым центром страны.

В третьем пункте можно рассмотреть одну из под форм, одноуровневой банковской системы, где Национальный банк являясь государственным банком, который занимается обслуживанием обычной клиентуры, как центральный эмиссионный банк, но и является «банком банков», т.е. в стране осуществляют свою деятельность и другие банки, возможно и с иностранным участием финансов.

На практике это означает, что все кассовые резервы концентрируются в Национальном банке и их поступление в хозяйственный оборот происходит посредством пополнения кассы коммерческих банков через учреждения Национального банка. Все банки осуществляют безналичные расчеты непосредственно через учреждения Национального банка, а в случае необходимости получают кредиты Национального банка. В итоге и наличный и безналичный обороты денежных средств концентрируются в Национальном банке и его учреждениях.

Отсюда следует, что одноуровневый принцип построения предусматривает преимущество контроля и регулирования между банковскими учреждениями, универсализацию их функций и опе-

раций. Такой принцип построения используется для контролирования финансовых оборотов, управления и распределения, следуя определенным интересам.

Итак, так как коммерческие банки являющиеся банками второго уровня, обладающие инвестиционной, узкоспециализированной, ипотечной, сберегательной, производственной, кредитованной, а так же универсальной направленностью в банковском бизнесе, имеют большую перспективу развития в современном мире.

Первоочередной приоритет направленности развития банковского бизнеса являются стимулирование внутреннего инвестора и создание благоприятных условий для его деятельности в финансовом плане, а так же мотивации к повышению взаимовыгодных отношений, что является:

1. повышение уровня и качества жизни граждан, в том числе за счет использования различных инструментов современного финансового рынка;
2. стимулирование экономического роста на основе обеспечения доступности субъектов экономики страны к долговому и долевого финансированию, а также к инструментам страхования рисков;
3. создание условий для роста финансовой индустрии;
4. укрепление денежной единицы используемой в стране, где осуществляется деятельность банка.

Из первого пункта можно вывести комплекс мероприятий, для решения указанных в пункте целей, определенных по девяти направлениям:

- 1) обеспечение защиты прав потребителей при использовании финансовых услуг, финансовой доступности и повышение финансовой грамотности населения страны;
- 2) дестимулирование недобросовестного поведения на финансовом рынке, согласно законодательству страны, в которой осуществляется бизнес банка;
- 3) повышение привлекательности для инвесторов долевого финансирования публичных компаний за счет внедрения современной системы корпоративного управления;
- 4) развитие рынка облигаций и синдицированного кредитования;
- 5) совершенствование регулирования финансового рынка, в том числе применение пропорционального регулирования, оптимизация регуляторной нагрузки на участников финансового рынка;
- 6) подготовка квалифицированных кадров для финансовых институтов. Сотрудничая с образовательными учреждениями и мотивируя улучшение качества образования;
- 7) совершенствование механизмов электронного взаимодействия ИТ-сферы на финансовом рынке;
- 8) развитие международного взаимодействия и внедрение лучших показателей в банковский бизнес;
- 9) совершенствование инструментария по обеспечению стабильности финансового рынка.

Так же, рассматривая первый пункт можно отдать первое место в данном направлении – повышение финансовой грамотности, что должно благоприятно сказаться на повышении уровня и качества жизни граждан, являющихся клиентами банка, либо сотрудничающие в данной сфере бизнеса. Где, сразу открывается возможность для улучшения и создание условий для роста финансовой индустрии. Так же, помимо социальной функции – повышения защищенности граждан-потребителей финансовых услуг, рост финансовой грамотности приведет и к более активному участию граждан (клиентов и других бизнес партнеров) в операциях на финансовом рынке, что увеличит рост количества инвесторов – физических лиц на фондовом рынке.

Качество тоже относящееся к первому пункту. Который является, одним из главных вопросов при деятельности банка в целом. Вопрос ставится о жизнестойкости и эффективности функционирования, как и самого банковского бизнеса, так и клиентов при взаимодействии с экономической системой страны и внешне торгово-экономических отношений разных стран.

По второму пункту можно выделить три направления:

- 1) предоставляя доступность субъектов экономики к долговому сектору финансирования, можно способствовать развитию финансирования собственного капитала путем привлечения денежных средств на условиях последующего возврата и уплаты установленных по договоренности, учитывая долговые проценты. К данному способу финансирования деятельности предприятия

относятся такие как: привлечение кредита, размещение облигационного займа, вексельные займы;

2) при обеспечении субъектов экономики к долговому финансированию, открывается возможность привлечение дополнительных инвестиций извне, где новый инвестор становится совладельцем пакета акций, участвующих в обороте на фондовом рынке, и далее делит прибыль с основным инвестором;

3) при рассмотрении и использовании инструментов страхования рисков появляется предотвращение возможных финансовых потерь. На самом деле способы и методы страхования – рациональный, активный, действенный финансовый инструмент, помогающий бизнесу нормализовать стабильность финансовых доходов.

Используя третий пункт – создание условий для роста финансовой индустрии. И обеспечение качественных условий для дальнейшего роста финансовой индустрии позволит создать новые рабочие места, увеличить объем налоговых поступлений, повысить спрос на инновации, а также будет способствовать росту доходов.

Четвертый пункт, являющимся немало важным, который рассматривает стабилизацию и укрепление денежной единицы, являющийся денежным знаком в стране, в которой осуществляется бизнес банка, как ценность. В нынешнее время широкое распространение получили системы, используемые денежные знаки. Практически полностью вытеснившие системы, основанные на обращении драгоценных металлов. Проводя жесткую, эффективную денежно-кредитную политику и используя законодательство страны, снижается инфляция денежной массы. При использовании утвержденной государством денежного знака (валюты), как ценность на межбанковском рынке в операциях – сделках, депозитном, кредитном, страховом рынках улучшаются условия и развивается экономический рост государства, и банковский бизнес.

Соответственно банковский бизнес – это сфера услуг, которая развивается, так же, как человеческое общество и будет развиваться с ним, шагая вместе вперед. Стоит ожидать от банков нового предложения услуг, новых возможностей используемых, как в микроэкономических, так и в макроэкономических процессах мировой, межгосударственной, внутригосударственной банковской деятельности.

Литература

1. Деньги, кредит банки: Учебник / Под общ. ред. Академика НАН РК, Г.С. Сейткасимова и А.А. Мусиной. Изд. 4-е, доп. и перераб. – Астана: Изд. КазЭУФМТ, 2012. – 542 с.
2. Мусина А.А. Современное банковское дело: место и роль в индустрии финансовых услуг // Вестник Карагандинского университета. Серия Экономика. – Караганда, 2009. – №2(54). – С. 144.
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 480 с. ил.
4. Банковский бизнес: Учебно-практическое пособие / Н.Н.Хамитов. – Астана: ИП «Сагаутдинова М.Ш.», 2013. – 262 с.
5. Банковский бизнес – процесс / О.Морозевич // Банки Казахстана. – 2003. – №11. – С. 48-52.
6. Ассоциация Банков Республики Казахстан. Ежемесячный финансовый журнал / Банки Казахстана №11 (77). – Алматы, 2003. – С. 2-6.
7. International Financial Reporting Standards (IFRSs) including International Accounting Standards (IASs) and Interpretations as at 1 January 2005. Includes bibliographical references and index ISBN 1-904230-79-2.
8. Financial policy and central banking in Japan / Thomas F.Cargill, Michael M., Hutchinson, and Takatoshi Ito. Includes bibliographical references and index ISBN 0-262-03285-6 (hc.: alk.paper.).
9. Интернет ресурсы.

Резюме

В данной статье рассмотрены приоритеты банковского бизнеса, изначально показывая его модель, являющимся банковской системой, которая непосредственно взаимосвязана с экономикой. Проанализированы, охарактеризованы системы уровней банков, где описаны детальные элементы и формирование этой системы. Определены приоритеты развития данной сферы бизнеса на внутреннем рынке инвестирования, создание благоприятных условий кредитования, повышение финансовой грамотности клиентов банка, а так же улучшение и расширение банковской индустрии, что способствует обеспечению новых рабочих мест для людей.

Түйін

Бұл мақалада экономикамен тікелей байланысты банк жүйесі болып табылатын бастапқыда оның моделін көрсетіп отырып банктік бизнестің басымдылықтары қарастырылған. Жүйенің егжей-тегжейлі элементтері мен қалыптасуы сипатталған банктердің деңгейлік жүйелері талданған және сипатталған. Ішкі инвестициялық нарықта осы бизнес-секторды дамытудың, қолайлы несие жағдайларын жасаудың, банк клиенттерінің қаржылық сауаттылығын арттыру, сондай-ақ халықты жаңа жұмыс орындарымен қамтамасыз етуге ықпал ететін банк саласын жетілдіру және кеңейту басымдықтары анықталған.

Summary

The article examines the priorities of the banking business, initially showing its model, which is a banking system that is directly interrelated with the economy. Banks' level systems are analyzed and characterized, where detailed elements of system formation are described. Priorities for the development of this sphere of business in the domestic investment market, creation of favorable credit conditions, increase of financial literacy of the bank's clients, as well as improvement and expansion of the banking industry are determined, which contributes to the provision of new jobs.



УДК 336.759:338.46 (574)

Насенова А.О., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Алина Г.Б., к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАЗАХСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Кредитные операции – наиболее прибыльная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка. В то же время со структурой и качеством кредитного портфеля связаны основные риски, которым подвергается банк в процессе операционной деятельности – риск ликвидности (неспособность банка погасить обязательства перед вкладчиком), кредитный риск (непогашение заемщиков основного долга и процентов по кредиту), риск процентных ставок и т.д. Поэтому тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный контроль над финансовым состоянием заемщика, его способностью (и готовностью) погасить кредит составляет одну из основополагающих функций кредитных подразделений банка [1].

Таким образом, важнейшим вопросом для любого банка является рациональность кредитного портфеля как одно из основных направлений размещения финансовых ресурсов, а также эффективное управление кредитным портфелем.

Формирование и управление кредитным портфелем является одним из важнейших моментов в деятельности банка. Оптимальный, качественный кредитный портфель влияет на ликвидность банка и его надежность. Надежность банка важна для многих – для акционеров, предприятий, населения, являющихся вкладчиками и пользующихся услугами банка. Потеря вклада затрагивает многочисленные сбережения вкладчиков и капитал многих хозорганов. Финансовое неравновесие банков снижает общее доверие к кредитной системе государства, а это ощущается и в других секторах экономики.

Для формирования рационального кредитного портфеля банку важно разработать соответствующую кредитную политику – правильно выбрать рыночные сегменты, определить структуру деятельности. В связи с этим, большое внимание следует уделять качеству кредитного портфеля. Некачественный кредитный портфель, необоснованные (выданные с нарушением кредитной политики) ссуды, выдача ссуд неблагонадежным заемщикам могут быть причиной финансового неравновесия банков. Банк, выдающий непогашающиеся ссуды, растрчивает кредитные ресурсы,

которые могли бы быть использованы для стимулирования накопления реального капитала и способствовали бы экономическому развитию банка.

В управлении кредитным портфелем большое значение имеет изменение системы управления сроками активов и пассивов и, следовательно, разницей процентных ставок и в конечном счете, доходностью. Каждый источник ресурсов обладает своими уникальными характеристиками, изменчивостью и резервными требованиями. Подход к их управлению – метод конверсии финансовых ресурсов, который рассматривает каждый источник средств индивидуально [2].

**Таблица 1. Структура совокупных активов
банковского сектора Республики Казахстан***

Наименование показателя / дата	01.01.2016 г.		01.01.2017 г.		01.10.2017 г.		Прирост, в %
	млрд тенге	в % к итогу	млрд тенге	в % к итогу	млрд тенге	в % к итогу	
Наличные деньги, аффинированные драгметаллы и корреспондентские счета	3 969,0	15,5	3 654,5	13,4	3 609,0	13,5	-1,2
Вклады, размещенные в других банках	692,0	2,7	1 168,2	4,3	1 081,3	4,0	-7,4
Ценные бумаги	1 551,3	6,0	3 326,2	12,2	4 305,6	16,1	29,4
Банковские займы и операции «обратное РЕПО»	15 553,7	60,6	15 510,8	56,9	13 902,9	51,9	-10,4
Инвестиции в капитал	479,3	1,9	300,3	1,1	510,8	1,9	70,1
Прочие активы	3 414,8	13,3	3 302,0	12,1	3 392,4	12,7	2,8
Всего активы (без учета резервов (провизий))	25 660,0	100,0	27 262,2	100,0	26 802,0	100	-1,7
Резервы (провизии) в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности, в том числе:	-1 879,8	-7,3	-1 701,0	-6,2	-2 358,5	-8,8	38,4
Резервы (провизии) по корреспондентским счетам и вкладам в других банках	-0,1	0,0	-5,7	0,0	-8,8	0,0	55,0
Резервы (провизии) по ценным бумагам	-10,3	0,0	-10,4	0,0	-10,4	0,0	-0,2
Резервы (провизии) по банковским займам и операциям «Обратное РЕПО»	-1 647,8	-6,4	-1 640,1	-6,0	-2 214,6	-8,3	34,8
Резервы (провизии) на покрытие убытков по инвестициям в дочерние и ассоциированные организации	-175,8	-0,7	-0,3	0,0	-46,6	-0,2	13 789,3

*Примечание – Таблица составлена по источнику НБ РК

На 01.10.2017 года в структуре активов преобладающую долю – 51,9% занимает ссудный портфель в сумме 13 902,9 млрд тенге, т.е. на каждого гражданина РК из общего объема кредитов, выданного отечественными банками, приходится приблизительно 770 тыс. тенге, включая пенсионеров и детей. Вместе с тем, по сравнению с началом 2017 года (15 510,8 млрд тенге) произошло уменьшение активов на 10,4%. Вложения в ценные бумаги составляют 16,1%, что в суммарном выражении составило 4 305,6 млрд тенге. По сравнению с началом года прирост составил 29,4%. Как видим, происходит активизация инвестиционной деятельности банков, что является положительным моментом их деятельности.

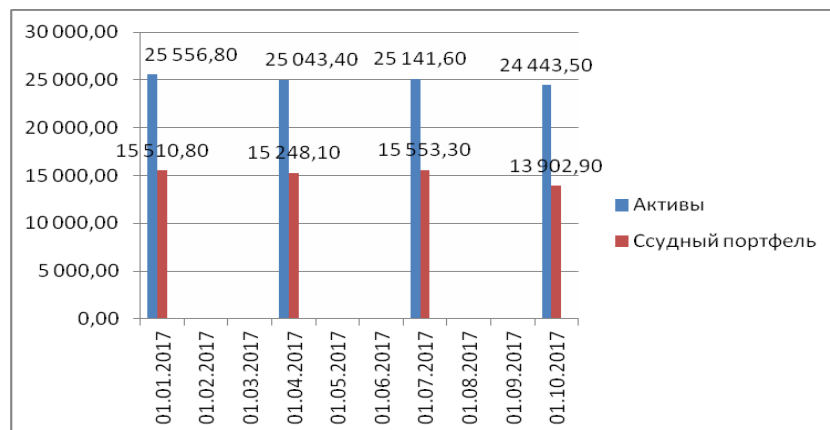


Рис.1. Динамика активов и ссудного портфеля банковского сектора РК

Как видно из вышеуказанного рисунка, произошло сокращение доли ссудного портфеля в совокупных активах БВУ. Так, если на начало 2016 года данный показатель составлял 60,6%, то на начало 2017 года уже 56,9%, а на октябрь 2017 года – 51,9%.

При рассмотрении качества ссудного портфеля БВУ РК следует отметить, что в целом ситуация на начало 01.01.2017 г заметно ухудшилась, что показано в следующей таблице.

Таблица 2. Качество ссудного портфеля банковского сектора РК*

Наименование	на 01.01.2016 г.		на 01.01.2017 г.		на 01.10.2017 г.		Прирост 01.10.17 к 01.01.17 гг.
	млрд тенге	%	млрд тенге	%	млрд тенге	%	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Банковские займы, в т.ч.:	15 553,7	100,0	15 510,8	100,0	13,902	100	-10,4
Займы, по кот. отсутствует просроч. задолженность по основ. долгу или начислен. вознаграждению	13 436,7	86,4	13 613,1	87,8	11 233,0	80,8	-17,5
Займы просрочен. задолженностью от 1 до 30 дней	477,0	3,1	463,8	3,0	611,6	4,4	31,9
Займы просрочен. задолженностью от 31 до 60 дней	255,7	1,6	213,8	1,4%	123,0	0,9%	-42,5%
Займы просроченной задолженностью от 61 до 90 дней	147,4	0,9	178,0	1,1	163,1	1,2	-8,4
Займы просроченной задолженностью свыше 90 дней	1 236,9	8,0	1 042,1	6,7	1 772,3	12,7	70,1
Провизии по МСФО	1 647,8	10,6	1 640,1	10,6	2 214,60	15,9	34,8
Коэф. покрытия провизиями по МСФО займов с просрочен. задолженностью свыше 90 дней	133,2		750,8		1 376,7		

1	2	3	4	5	6	7	8
Коэф. покрытия займов с просрочен. задолженностью свыше 90 дней провизиями по ним	66,2		72,2		77,7		

*Примечание – Таблица составлена по данным НБ РК [3]

Из данных таблицы 2 видно на 01.01.2017 г, доля неработающих займов с просроченной задолженностью свыше 90 дней увеличились на 730,2 млрд тенге и составило 12,7%, в совокупном ссудном портфеле, данный показатель на начало 2017 года еще составлял 6,7%. Как видно происходит рост доли проблемных кредитов, и качество ссудного портфеля ухудшился.

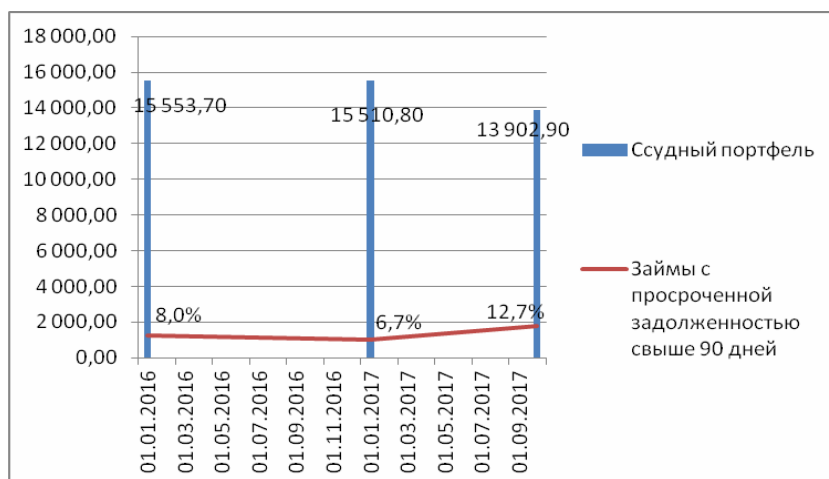


Рис. 2. Динамика ссудного портфеля и займов с просроченной задолженностью свыше 90 дней банковского сектора РК

Банки, стремясь удовлетворить растущий спрос на заемные средства, начинают наращивать объемы кредитов, пренебрегая оценкой рисков и не слишком заботясь о качестве кредитного портфеля. В некоторых случаях банки компенсируют высокие риски кредитования за счет высоких процентных ставок. В результате кредитные портфели банков приносят солидную доходность, однако отличаются крайне высоким уровнем риска. В случае, когда экономика переходит из стадии роста в стадию рецессии, кредитные риски начинают реализовываться. К этому времени «плохие долги» составляют уже значительную долю в активах банков, и многие кредитные институты оказываются на грани дефолта. Вместе с тем объемы кредитования растут стремительными темпами, при этом банковский риск-менеджмент находится в стадии становления, а риски, принимаемые на себя банками, компенсируются высокой доходностью. Следовательно, уровень просрочек увеличивается.

Таким образом, постоянный мониторинг состояния кредитного портфеля может позволить своевременно среагировать на изменение его структуры, качества и риска, а значит позволить банку избежать финансовых потерь и сохранить финансовую устойчивость.

Литература

1. Богатырев В.И., Журкина Н.Г. Основы банковской деятельности. – М.: Афанасьева Инфра, 2001. – 715 с.
2. Айтбаева У., Ахметова К., Колебаева Н. др. Банковское дело. – Алматы: Высшая школа банковского дела, 2004. – 785 с.
3. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан //www.nationalbank.kz

Резюме

В статье рассмотрено размеры и объемы портфеля на основе качества и повышенных рисков. На основе анализа качества кредитного портфеля были выявлены наиболее уязвимые стороны.

Түйін

Мақалада портфельдің мөлшері мен көлемі сапа мен тәуекелдердің артуы негізінде қарастырылады. Несие портфельінің сапасын талдау негізінде ең осал топтар анықталды.

Summary

The article considers the size and volume of the portfolio on the basis of quality and increased risks. Based on the analysis of the quality of the loan portfolio, the most vulnerable parties were identified.



УДК: 330.14:338.24(075)

Ниятбек Н.Б., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Капенова А.З., к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА

Стоимость капитала является важным и значимым элементом процесса принятия решений компании. В частности, во время финансовой нестабильности, очень сложно управлять капиталом и его экономической эффективностью для устойчивого развития компании. Существуют различные внутренние и внешние факторы, влияющие на стоимость капитала и других корпоративных финансовых показателей. С одной стороны, компания может манипулировать стоимостью капитала путем корректировки внутренних факторов как силы корпоративного управления, раскрытие финансовой информации, социальная ответственность и т. д. С другой стороны, компания не может управлять внешними факторами, такими как инфляция, процентная ставка, ставка налогов или финансовая стабильность, чтобы адаптировать капитальные затраты к потребностям компании.

Так как знания на тему стоимости капитала и его детерминантов очень распространены в недавней академической теории, существует множество исследований, связанных с влиянием только одного фактора или связанной группы факторов. Однако на самом деле все внутренние и внешние факторы влияют вместе. Для компаний сложно собрать всю информацию о влиянии внутренних факторов и эффективной интеграции в процессе принятия решений. Наличие применимого инструмента, предназначенного для конечных пользователей стоимости капитала, которые определяют знания всего мира в конкретные и понятные рекомендации будут полезны для корпоративного управления.

Несмотря на широкое изучение влияний нескольких внутренних факторов на стоимость капитала в течение последних нескольких десятилетий, оно не переводится в применимый инструмент для конечных пользователей стоимости капитала.

Капитал – многозначный термин, который используется для характеристики определенного ресурса: экономической, политической, финансовой и т. д. Что касается корпоративных финансов, то как экономическая категория реализуется в рамках двух концепций:

- физический характер капитала (где капитал представляет собой набор корпоративных ресурсов);
- финансовый характер капитала (где капитал является фондом собственников или инвесторов компании).

В контексте компания в соответствии с физическим концептуальным капиталом представляет собой набор корпоративного производства, которые направлены на производство конкретных товаров и прибыли за счет их реализации. Переходя к финансовой концепции, капитал – это финансовые

ресурсы, которые были вложены прямо или косвенно в корпоративные активы. В настоящее время эти две концепции, физические и финансовые, тесно связаны между собой, поскольку капитал представляет собой актив, то есть определенный физический ресурс, оцененный в денежной форме. И в процессе эксплуатации и финансовой деятельности этот актив трансформируется в другие активы и физические понятия переходит в финансовый.

Известные данные показывают, что модель ценообразования на капитал в значительной степени используется в оценке стоимости капитала. Существует несколько традиционных подходов к оценке стоимости капитала как модель ценообразования на капитал, арбитражного ценообразования теории, трехфакторной модели Fama-French и других модификаций ценообразования на капитал. Все эти модели имеют свои собственные преимущества и недостатки, поэтому исследователи пытаются изменить подходы, добавлять новые переменные и комбинировать методы. Существует несколько наиболее используемых моделей которые можно разделить на две группы: модели оценки остаточного дохода [1] и роста нормальных доходов. В исследованиях в отношении стоимости собственного капитала и ее детерминантов применяется среднее из четырех моделей, чтобы уменьшить возможность ошибки оценки.

Существует множество научных статей, посвященных различным отдельным внутренним факторам, которые влияют на стоимость собственного капитала. Как правило, внутренние факторы и их воздействия, которые проанализированы международными учеными, можно разделить на несколько групп как на раскрытые информации, корпоративное управление, социальная эффективность (таблица) и другие связанные с финансами представление. Информация и ее асимметрия являются важным связующим звеном между стоимостью собственным капитал и другими факторами.

Таблица. Внутренние факторы, влияющие на стоимость капитала

Политика раскрытия информации	Корпоративное управление	Социальные факторы
Стандарты бухгалтерского учета	Структура собственности	Социальная ответственность
Количество информации	Права акционеров	Корпоративная этика
Структура информации	Характеристика платы	Характеристика среды
Вид раскрытия информации	Политика дивидендов	
Система отчетности	Политика выплат (компенсаций)	
Качество отчетности	Защита инвесторов	

Наличие информации является важным фактором в процессе принятия решений относительно эффективности распределения ресурсов на микро- и макроуровнях. Неравенство доступной информации между корпоративными инсайдерами и заинтересованными сторонами, как инвесторы, является асимметрией информации.

Мэйерс и Мажлуф (1984), утверждают, что асимметрия информации управляет финансовыми решениями, ситуация, когда личная информация превышает общедоступной информации о будущей эффективности деятельности компаний, приводит к повышению стоимости акционерного капитала, требуемая менее информированными инвесторами. Информационную асимметрию можно рассматривать как идиосинкразическую волатильность [2].

Поэтому, чтобы уменьшить идиосинкразический компонент стоимости собственного капитала, уровень раскрытия может использоваться как влиятельный инструмент для уменьшения информационной асимметрии между менеджерами и инвесторами [3].

Корпоративное раскрытие информации является важной частью корпоративного управления [4].

Качество бухгалтерской информации и непрозрачность снижает информационные и агентские риски. Нет сомнений в том, что раскрытие информации уменьшает асимметрию информации и, как следствие, снижает стоимость капитала.

Основываясь на таблице, относительно влияния учетной информации, стандарты бухгалтерского

учета и корпоративная политика раскрытия информации о стоимости собственного капитала создаются несколько рекомендаций по снижению стоимости капитала: оптимальная структура информации; сочетание частной и общественной информации с более высокой долей публичной информации; количество информации: количество информации, предоставляемой рынку, должно повысить доверие инвесторов и уменьшить информационную асимметрию, добровольное раскрытие информации, раскрытие реализации стратегических мероприятий, применение своевременного раскрытия информации, представленное годовыми (или ежеквартальными) отчетами с объявлениями о новостях (новостях) новостными службами, применение раскрытия прогнозной информации и ключевых нефинансовых статистик; использование консервативной учетной политики, использование системы отчетности с высокой дуальностью и переход на Международные стандарты бухгалтерского учета.

Компании могут корректировать стоимость капитала посредством влияния внутренних факторов как качества и количества отчетов, учета систем и стандартов, типов раскрытия. Информационная среда влияет на процесс принятия решений компаниями и оказывает прямое влияние на стоимость капитала и его управление путем оценки риска, и уменьшения асимметрии информации. Однако, существуют постоянные споры между сторонниками и противниками большего раскрытия, потому что трудно количественно определить и установить преимущества раскрытия.

Другая важная категория – корпоративное управление. Сильное корпоративное управление и его атрибуты уменьшают стоимость капитала за счет уменьшения проблем агентства информационной асимметрии. Сильное корпоративное управление обеспечивает эффективные финансовые решения, связанные со стоимостью капитала и решает проблемы информационной асимметрии, снижающие моральный риск в то же время. Эти проблемы могут возникнуть из-за низкого качества управления и несовершенство информации на рынке о реальной стоимости компании. Кроме того, корпоративное управление включает в себя положительные аномальные доходы, более высокую стоимость компаний, более высокую прибыль, более высокий рост продаж, сокращение количества корпоративных приобретений и снижение капитальных затрат.

Внешние факторы, социальные факторы представляют собой новое направление в оценке стоимости капитала. В настоящее время социология и психология стали более интегрированы в экономику как наука. Ученые начинают исследовать влияние социальных факторов непроеизводительности, а также стоимости капитала. Одним из таких факторов является социальное раскрытие информации или социальной ответственности, которые тесно связаны с корпоративным раскрытием в целом. Ричардсон и Уэлкер в статье, написанной в 2001 году утверждали, что социальное раскрытие положительно и значительно влияют на стоимость собственного капитала [5].

Социальное раскрытие – это показатель по рейтингу, который включает 10 категорий информации из корпоративных годовых отчетов: человеческие ресурсы; продукты; услуга и потребители; сообщества; окружающая среда; энергетические ресурсы; правительства; поставщики; акционеры; конкуренты; и другое.

В последние годы повышен интерес к корпоративной социальной ответственности (КСО): инвесторы обращают внимание на социальную деятельность компаний и экономистов и исследователей поддерживающие компании в области социальной политики. В глобальном масштабе влияние социальной ответственности на стоимость капитала исследуется [6].

Их результаты показывают отрицательную связь между раскрытием социальной ответственности и стоимостью акционерного капитала, более того, ассоциация сильнее в странах, ориентированных на заинтересованных сторонах.

Внимание к проблеме финансовой стабильности возросло по нескольким причинам. Первый из всех, последние несколько десятилетий были отмечены серией эпизодов финансовой стабильности. Более того, не только их частота была заметна, но и скорость их расширения. Правительство и центральные банки сосредотачиваются на увеличении потенциальных издержек финансовых кризисов, а также предотвращения и разрешения. Еще одна причина большей обеспокоенности финансовой стабильностью рост объема финансовых операций и расширенная сложность новых финансовых инструментов.

Из-за последствий многих изменений и последствий измененных кризисов расходы на нестабильность может быть очень высокой; это может привести к серии банкротств, потере жизни. Более того, в качестве факта, финансовая устойчивость влияет на стоимость капитала как ключевого элемента финансовой процесс принятия решения компанией.

Основываясь на таблицу, можно определить финансовую стабильность как ситуацию, когда финансовая система эффективно выполняет свои функции по распределению финансовых ресурсов, экономической устойчивости внешних и внутренних потрясений, управление макроэкономическими рисками и предоставление доверие инвесторов, компаний и частных лиц, устойчивый экономический рост и звук финансовой инфраструктуры. Кроме того, можно выделить несколько особенностей финансовой устойчивости: низкий уровень волатильности цены активов, денежная масса, кредит частному сектору, обменный курс, цены на акции, облигация спрэдов, процентные ставки, меж валютные ставки SWAP и другие макроэкономические и финансовые показатели; эффективное распределение активов; оптимальный уровень цен; низкий уровень систематического идиосинкратические риски; устойчивость к ударам как внешних, так и внутренних; диверсификация рисков.

Заклучая, сделан вывод, что после рассмотрения информации с разных ресурсов и источников, стоит отметить, капитал является основной и важной частью принятия решений. Основные решения принимаются основываясь на все данные и факторы. Стоит отметить, что есть в экономической среде факторы, которые не подвластны оценкам, но руководитель компании должен быть готов и к таким поворотам. Такие первичные исследования увеличат возможность научного общества провести всесторонние исследования в области корпоративных финансов и в контексте текущей исследовательской разработки будет поддерживать анализ, чтобы идентифицировать точные коэффициенты влияния по специфике конкретной компании в конкретной стране. Другими словами, устранение ограничения текущих исследований – это первый шаг будущего исследования. Дальнейшее будущее основано на регрессионном анализе, прогнозирует макроэкономические условия и возможное развитие внутренних, а также внешних факторов, что в конечном итоге даст прогнозируемую стоимость капитала.

Литература

1. MYERS, S.C., MAJLUF, N.S. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have, *Journal of financial economics*, 1984, Vol. 13, pp.187- 221.
2. CLAUS, J., THOMAS, J. Equity premium as low three percent? Evidence from analysts' earnings forecasts for domestic and international stock markets, *Journal of finance*, 2001, Vol. 56, No. 5, pp. 1629-1666.
3. LOPES, A.B. AND ALENCAR, R. C. Disclosure and cost of equity capital in emerging markets: the Brazilian case. *The international journal of accounting*, 2010, Vol. 45, pp. 443- 464.
4. ASHBAUGH, H., COLLINS, D.W., LaFOND, R. Corporate governance and the cost of equity capital. Working Paper, December 2004. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.639681>
5. DHALIWAL, D., LI, O. Z., TSANG, A., YANG, Y.G. Corporate social responsibility disclosure and the cost of equity capital: the roles of stakeholder orientation and financial transparency, *Journal accounting and public policy*, 2014, Vol. 33, pp. 328-355.
6. RICHARDSON, A.J., WELKER, M. Social disclosure, financial disclosure and the cost of equity capital, *Accounting, Organizations and Society*, 2001, Vol. 26, pp. 597-616.

Резюме

Статья посвящена теоретическому рассмотрению обширной и развивающиеся темы стоимости капитала. Дано общее понятие стоимости капитала и ее роль в принятии важных решений в деятельности компании. В статье также описаны как внешние, так и внутренние факторы влияющие в целом на стоимость капитала компании.

Түйін

Ұсынылған мақала ауқымды және дамып келе жатқан капитал құны тақырыбының теориялық бағытына арналған. Капитал құнының жалпы тұжырымдамасы және компанияның қызметінде маңызды шешімдер қабылдаудағы рөлі келтірілген. Мақала сондай-ақ компанияның капиталының жалпы құнын қозғайтын сыртқы және ішкі факторларды сипаттайды.

Summary

The article is devoted to a theoretical look at the vast and evolving topic of the cost of capital. In the article given the general concept of the cost of capital and its role in making important decisions in the company's activities. The article also describes both external and internal factors affecting the overall cost of the company's capital.



УДК 336.7:338.242(004.3)

Нурашова А.С., магистрант специальности «Финансы»

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

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его партнеров.

М.И. Баканов и А.Д. Шеремет отмечают, что «финансовое состояние характеризует размещение и использование средств предприятия. Оно обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств» [1, с. 23].

При этом следует обратить внимание на то, что, по мнению А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева, финансовая устойчивость выступает одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия. Особенно яркое отражение эта мысль нашла в предложенной ими классификации финансового состояния предприятия по степени его финансовой устойчивости. Они выделили четыре типа финансового состояния, в которых может находиться предприятие: абсолютная устойчивость финансового состояния, нормальная устойчивость финансового состояния, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние [2, с. 37].

Несколько иную позицию по раскрытию сущности финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости и взаимосвязи между ними занимает Г.В. Савицкая. С одной стороны, давая характеристику понятиям «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость предприятия», она справедливо пишет, что финансовое состояние предприятия – экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Изложенный подход, по существу, совпадает с характеристикой финансового состояния, его устойчивости и взаимосвязи между ними, которую дают вышеуказанные авторы.

С другой стороны, Г.В. Савицкая допускает нечеткость в разграничении таких понятий, как «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость». Данный вывод подтверждается нижеследующим определением финансовой устойчивости предприятия, которое дает Савицкая: «Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующая его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска» [3, с. 42].

К сожалению, необходимо отметить, что не все авторы занимают столь четкую позицию по указанным вопросам.

Например, М.С. Абрютин и А.В. Грачев сводят сущность финансовой устойчивости к платежеспособности предприятия и не исследуют взаимосвязь между финансовым состоянием и финансовой устойчивостью. По их мнению, «финансовая устойчивость предприятия есть не что

иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров» [4, с. 51].

А.Д. Шерemet, Е.В. Негашев, Р.С. Сайфулин и В.В. Ковалев проводят классификацию финансовой устойчивости по четырем типам в зависимости от соотношения общей величины запасов и затрат и источников их формирования, выделяя следующие четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная устойчивость финансового состояния, нормальная устойчивость финансового состояния, неустойчивое финансовое состояние, при котором возможно нарушение платежеспособности предприятия и кризисное финансовое состояние.

Четыре типа текущей финансовой устойчивости выделяет В.В. Ковалев [6, с. 118]:

1. Абсолютная финансовая устойчивость, характеризующаяся неравенством, согласно которому имеется превышение собственных оборотных средств над запасами и затратами.

2. Нормальная финансовая устойчивость, при которой для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные источники средств.

3. Неустойчивое финансовое положение, при котором собственных оборотных средств недостаточно для покрытия величины запасов и затрат. Соответственно, предприятие вынуждено привлекать недостаточно обоснованные дополнительные источники покрытия.

4. Критическое финансовое положение, при котором ситуация аналогична неустойчивому финансовому положению, но оно отягощается наличием у предприятия кредитов и займов, не погашенных в срок, а также просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Исходя из вышеизложенных соображений, сущность финансовой устойчивости и финансового состояния можно определить следующим образом. Финансовая устойчивость предприятия характеризуется его финансовой независимостью, а также степенью обеспеченности собственным капиталом и кредитами банка его внеоборотных активов, производственных запасов и затрат, денежных средств и дебиторской задолженности в пределах норматива. Оценка финансового состояния позволяет инвесторам, заимодавцам и партнерам по бизнесу определить финансовые возможности предприятия на перспективу, возможности его дальнейшего развития. Платежеспособность предприятия означает его возможность рассчитываться по взятым обязательствам перед всеми участниками его бизнеса, не нарушая бесперебойного процесса хозяйственной деятельности.

Таким образом чтобы оценить финансовое состояние предприятия, необходимо дать оценку:

- имущественного состояния, структуры его распределения и эффективности использования;
- достаточности собственного и заемного капитала для текущей хозяйственной деятельности, рациональности его использования, а также выбор стратегии для дальнейшего развития предприятия;
- достигнутого уровня в устойчивости финансового состояния предприятия, его финансовой независимости, обеспеченности собственными оборотными средствами, достаточности основных средств, производственных запасов и незавершенного производства для обеспечения конкурентоспособности и рентабельности выпускаемой продукции;
- платежеспособности предприятия и ликвидности имущества.

Анализ финансового состояния предприятия целесообразно проводить в следующей последовательности. На начальном этапе предварительно изучается финансовое состояние предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

Углубленный анализ финансового состояния предприятия проводится в следующей последовательности.

На его первом этапе осуществляется анализ структуры стоимости имущества и средств, вложенных в него. Прежде всего обращается внимание на рациональность и обоснованность распределения имущества между основными средствами, производственными запасами и затратами, дебиторской задолженностью и прочими видами имущества. Одновременно с этим дается оценка роли собственного капитала в формировании имущества предприятия и его взаимосвязь с чистыми активами.

В дальнейшем проводится анализ влияния основных техникоэкономических факторов на изменение структуры общей величины стоимости имущества в отчетном периоде в сравнении с бизнес-планом и предшествующим периодом. При этом выявляются внутривозможные резервы повышения устойчивости финансового состояния.

На втором этапе анализируются состав, структура и стоимость имущества с позиций его ликвидности. Одновременно оценивается влияние структуры капитала во взаимосвязи со структурой имущества на платежеспособность предприятия.

На третьем этапе определяется степень финансовой устойчивости предприятия по таким критериям, как его обеспеченность собственными оборотными средствами, финансовая независимость, рациональность использования чистой прибыли и амортизации.

На четвертом этапе оценивается эффективность использования имущества предприятия, рентабельность и конкурентоспособность выпускаемой продукции. На заключительном этапе анализа обосновывается целесообразность разработки и реализации управленческих решений, направленных на улучшение финансового состояния предприятия.

Такая последовательность анализа позволяет обеспечить системный подход к оценке финансового состояния предприятия.

Литература

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М., 2002.
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М., 2003.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск, 2003.
4. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М., 2006.
5. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (Основы балансоведения): Учеб. пособие. – М., 2004;
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М., 2006.

Резюме

В данной статье рассмотрены различные подходы специалистов к определению понятия «финансовое состояние», выявлено соотношение понятий «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость», рассмотрены типы финансового состояния предприятий, определены цели и задачи оценки финансового состояния предприятия, приведена последовательность анализа финансового состояния.

Түйін

Бұл мақалада «қаржылық жағдайды» анықтау түсінігі бойынша мамандардың әртүрлі тәсілдері зерттелді, «қаржылық жағдай» және «қаржылық тұрақтылық» тұжырымдамаларын анықтау, кәсіпорындардың қаржылық жағдайларын қарастырылды, кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалаудың мақсаттары мен міндеттері анықталды, сондай-ақ қаржылық жағдайдың талдау дәйектілігі келтірілген.

Summary

In this article various approaches of specialists to the definition of the concept of “financial state” are examined, a correlation of the concepts “financial state” and “financial stability” is revealed, types of financial condition of enterprises are considered, goals and tasks for assessing the financial condition of the enterprise are defined, and a sequence of analysis of the financial condition is given.



УДК 330.322.5

Ойнаров Г.Р., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Рубенкова Н.Б., к.э.н.

КазУЭФМТ

ОЦЕНКА БИЗНЕСА И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современном мире предприятия работают в жесткой конкурентной среде. Для стабильного развития предприятие должно постоянно развиваться, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям окружающей среды, предлагая на рынке современные, высококачественные, удобные

для потребителя продукты. Постоянное развитие предприятия требует регулярных инвестиций, как в производство, так и в научно-технические разработки, а также для других целей, направленных на достижение положительного эффекта. Чтобы привлечь эти инвестиции, предприятие должно следить за инвестиционной привлекательностью. Инвестиционная привлекательность предприятия является сложным показателем, характеризующим целесообразность инвестирования средств на данном предприятии. И зависит от многих факторов, к которым относятся политическая, экономическая ситуация в стране (регионе), совершенствование законодательной и судебной власти, уровень коррупции, экономическая ситуация в отрасли, квалификация персонала, финансовые индикаторы и т. д. Данная статья посвящена оценке инвестиционной привлекательности предприятия и поиску методов ее увеличения.

В настоящее время предприятия используют различные инструменты для привлечения финансирования. Наиболее распространенными способами привлечения инвестиций являются:

- кредитные займы;
- инвестиции на фондовом рынке;
- привлечение стратегического инвестора.

Первый вариант самый простой, но в то же время один из самых дорогих. В этом случае привлечение средств путем выдачи банковского кредита, основных (значительных) условий займа (объем, срок, процентная ставка и т. д.) определяются кредитором, то есть банком, на основе кредитной политики, установленной в конкретном банке. Поэтому такое финансирование предоставляется только компаниям, которые подтвердили платежеспособность и предоставили необходимый залог, стоимость которого иногда больше, чем запрашиваемый кредит. В случае отказа инновационного проекта компания погашает кредит за свой счет (уставный капитал, продажа основных средств).

Привлечение инвестиций на фондовом рынке и поиск стратегического инвестора требуют от компании открытия счетов, мониторинга финансовых потоков, прозрачности бизнеса. Чем выше инвестиционная привлекательность предприятия, тем больше вероятность получения инвестиций.

Наиболее полно инвестиционная привлекательность как экономическая категория, характеризующаяся эффективностью использования собственности предприятия, платежеспособностью, стабильностью финансового состояния, способностью к саморазвитию на основе повышения рентабельности капитала, экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции [1].

Каждый инвестор преследует свои цели, инвестируя в предприятие. В зависимости от целей инвесторов можно разделить на две группы: финансовых и стратегических.

Таблица 1. Характеристика инвесторов

Инвестор финансового типа	Инвестор стратегического типа
Стремится увеличить стоимость компании, имеет только финансовый интерес – получать максимальную прибыль в основном в момент выхода из проекта	Стремится получить дополнительные преимущества для своей основной деятельности
	Ищет полный контроль, иногда за счет уничтожения компании
	Активно участвует в управлении компанией
Не стремится изменить управление компанией	В основном стремится инвестировать в компании смежных отраслей
Не стремится приобретать контрольный пакет акций	Принимает участие в инвестициях, часто не ограничиваясь конкретными сроками

Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия можно условно разделить на две группы: внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы не зависят от результатов хозяйственной деятельности предприятия и включают:

1. Инвестиционная привлекательность территории, которая включает в себя следующие параметры: политическая, экономическая ситуация в стране, регион, совершенствование законодательной и судебной власти, уровень коррупции в регионе, развитие инфраструктуры, потенциал территории. Рейтинговые агентства (Standard & Poor's, Moody's, Fitch, Expert RA) оценивают инвестиционную привлекательность государств и регионов.

2. Инвестиционная привлекательность отрасли, которая включает уровень конкуренции в отрасли, текущее развитие, динамику и структуру инвестиций в отрасль, этап развития отрасли.

Анализ этих компонентов является важным этапом инвестиционного анализа. Инвестиционная привлекательность отрасли характеризуется рядом параметров, наиболее значительными из которых являются темпы роста объемов производства, темпы роста цен на факторы производства, финансовое состояние отрасли, наличие инноваций и степень научно-исследовательских опытно-конструкторских работ.

К внутренним факторам относятся факторы, которые напрямую зависят от результата экономической деятельности предприятия. Поэтому именно внутренние факторы являются основным рычагом влияния на инвестиционную привлекательность предприятия.

Внутренние факторы.

1. Финансовое состояние предприятия, рассчитанное на основе следующих показателей:

- отношение долга к капиталу;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент оборачиваемости активов;
- рентабельность продаж по чистой прибыли;
- рентабельность чистой прибыли.

2. Организационная структура управления компанией:

- доля акционеров в структуре собственников компании;
- степень влияния государства на компанию;
- степень раскрытия финансовой и управленческой информации;
- доля чистой прибыли платных компаний в последние годы.

3. Степень инноваций в продуктах компании.

4. Стабильность генерации денежных потоков.

5. Уровень диверсификации продукции компании.

Анализ бизнеса и инвестиционной привлекательности предприятия можно разбить на следующие компоненты, придерживаясь которых можно преуспеть в данной отрасли:

- анализ потенциальной прибыли – изучение альтернативных вариантов инвестиций, сравнение рентабельности и уровня риска;

- финансовый анализ – изучение финансовой устойчивости предприятия; прогнозирование развития предприятия на основе имеющихся данных;

- анализ рынка – оценка перспектив продукта на рынке, насыщение рынка аналогичными продуктами (способность рынка, продвижение к нему);

- технологический анализ – изучение технических и экономических альтернатив проекта, различные варианты использования доступных технологий; поиск оптимального технологического решения для инвестиционного проекта;

- управленческий анализ – оценка организационной и административной политики предприятия, а также разработка рекомендаций с точки зрения организационной структуры, организации деятельности, укомплектования штатов и подготовки персонала;

- экологический анализ – оценка потенциального ущерба окружающей среде проектом и определение необходимых мер, смягчающих и предотвращающих возможные последствия;

- социальный анализ – определение пригодности вариантов проекта для жителей региона в целом (увеличение количества рабочих мест, изменение культурных и бытовых условий, улучшение условий жизни).

Оценивая ситуацию, сложившуюся в Казахстане, можно отметить, что финансовые инвесторы представлены инвестиционными компаниями и фондами, венчурными инвестиционными фондами.

Большинство транзакций таких инвесторов происходят на вторичном рынке и напрямую не приносят дополнительных инвестиций предприятию. Покупка ценных бумаг компании приводит к увеличению рыночной капитализации компании. Эти инвесторы получают прибыль от дивидендов или купонов, выплачиваемых компанией, и с ростом ставки ценных бумаг компании. Специфика стратегических инвестиций заключается в том, что инвестор стремится получить полный контроль над финансируемым бизнесом. Как правило, стратегическим инвестором является компания, деятельность которой связана с бизнесом приобретенных инвесторов компании.

Литература

1. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса: Учеб. пособие для вузов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 512 с.
2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. – М: Юнити-Дана, 2012. – 720 с.
3. Прибытова Г.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики // Инвестиции. – 2012. – №3. – С. 7.
4. Лаврухина Н.В., Перерва О.Л. Стоимостная концепция и оценочные технологии управления инновационными предприятиями: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 243 с.

Резюме

Статья посвящена оценке бизнеса и инвестиционной привлекательности предприятия. В статье автор рассматривает методы привлечения предприятием инвестиций, анализирует и раскрывает факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность, способы получения необходимой информации для оценки бизнеса.

Түйін

Мақала кәсіпорынның іскерлік және инвестициялық тартымдылығын бағалауға арналған. Мақалада авторы кәсіпорынның инвестицияларды тарту әдістерін қарайды, инвестициялық тартымдылыққа әсер ететін бизнесті бағалау үшін қажетті ақпаратты алу жолдары факторларын талдайды және анықтайды.

Summary

The article is devoted to assessing the business and investment attractiveness of the enterprise. In the article the author considers methods of attracting investments by the enterprise, analyzes and reveals factors influencing investment attractiveness, ways of obtaining the necessary information for business valuation.



УДК 330.322.01:338.242 (574)

Оразалиева З.К., магистрант специальности «Финансы»

АО «Финансовая академия»

Научный руководитель: Сартов У.К., доцент

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА КАК УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Достаточно заметный спад казахстанской экономики, который произошел в 2014-2015 гг. вследствие резкого падения мировых цен на энергоносители, продемонстрировал, что единственным способом обеспечения устойчивости и независимости экономики страны является развитие собственного высокотехнологичного сектора. Вместе с тем успешность преобразований национальной экономики в условиях ограниченных государственных и частных финансовых ресурсов напрямую зависит от эффективности инновационной деятельности, что является единственным методом повысить эффективность экономики.

Мировой опыт показывает, что роль государства в развитии экономики не ограничивается только выработкой экономической политики, поддержанием макроэкономической стабильности и регулированием деятельности хозяйствующих субъектов. Оно также должно брать на себя страте-

гические и координационные функции в экономических процессах. Одним из механизмов реализации этих функций являются т.н. институты развития (ИР). Существующие в основном как специализированные финансовые учреждения, они стали катализаторами бурного социально-экономического развития целого ряда стран.

В Казахстане институты развития были сформированы в соответствии со Стратегией индустриально-инновационного развития на 2003-2015 гг. В 2006 г. было принято решение об объединении ИР в холдинг – АО «Фонд устойчивого развития «Казына» (в 2008 г. объединен с холдингом «Самрук» в Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына»). Одной из ключевых институтов развития является Банк развития Казахстана, созданный Правительством РК в мае 2001 г. для реализации индустриальной политики государства.

На сегодняшний день в стране действует восемь институтов развития, из которых пять входят в группу «Самрук-Казына»:

- 1) Фонд развития предпринимательства «Даму» – создан в 1997 г.;
- 2) Банк Развития Казахстана (БРК) – создан в 2001 г.;
- 3) Инвестиционный фонд Казахстана (ИФК) – создан в 2003 г.;
- 4) Kazyna Capital Managment (КСМ) – создан в 2007 г.;
- 5) Государственная корпорация по страхованию экспорта (ГСК) – создана в 2003 г.

Еще три института развития: Национальный инновационный фонд, Центр инжиниринга и трансферта технологий и Корпорация по продвижению экспорта KAZNEX с июля 2009 г. переданы в Министерство индустрии и торговли (ныне – Министерство индустрии и инноваций).

Для достижения поставленных целей в 2003 г. были созданы Инвестиционный фонд Казахстана (ИФК), Национальный инновационный фонд (НИФ), Государственная страховая корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ГСК), а также Центр маркетингово-аналитических исследований (ЦМАИ). При этом каждый из новых институтов развития получил свою четкую специализацию. Так, НИФ отвечает за создание инновационной инфраструктуры, внедрение инноваций и развитие венчурных фондов. Кроме того, он осуществляет непосредственное финансирование через участие в уставном капитале создаваемых и действующих предприятий с целью производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Основной задачей ГСК является содействие экспорту товаров и услуг казахстанских производителей путем страхования и перестрахования политических и регулятивных рисков. В ее функции входит проведение маркетинговых исследований для развития экспорта казахстанской продукции, изучение и последующее распространение информации о потенциальных рынках сбыта. Цель ИФК – оказание финансовой поддержки инициативам частного сектора в несырьевом секторе экономики путем долевого и неконтрольного участия в уставном капитале предприятий. Это позволит преодолеть такие проблемы, как неразвитость казахстанского фондового рынка, низкая капитализация отечественных компаний, а также отсутствие адекватных рыночных механизмов, способствующих перетоку инвестиций в обрабатывающую промышленность.

В то же время национальная система ИР изначально была задумана как единая непрерывная цепочка поддержки инноваций. Суть этой линейной схемы такова: в основе инновации лежит идея, которая вначале превращается в «образец» будущего товара, после чего разрабатываются «технологии» его массового производства, на базе которых и строится предприятие, осуществляющее экспансию «товара» на рынок. В соответствии с данной схемой и были созданы финансовые институты развития. Так, предполагалось, что «образец» товара должен пройти проверку в ЦМАИ на предмет возможного успеха на рынке. В случае положительных прогнозов «образец» направляется в НИФ для разработки опытных «технологий» его производства. Далее проект передается в АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий» (дочерняя структура НИФ) для опытно-промышленных испытаний и разработки ТЭО по созданию производства. На заключительной стадии в дело должны вступить ИФК и БРК.

В настоящее время в развитых и части развивающихся стран активно идут процессы построения и развития национальных инновационных систем (НИС). Многочисленные исследования доказывают, что один из самых эффективных подходов к анализа экономических систем – институ-

циональный. Современные НИС – это комплексные и сложные системы, в самом широком смысле они включают практически все институты страны, связанные с осуществлением инновационной деятельности.

В составе НИС выделяются следующие подсистемы:

1. Финансового обеспечения инновационной деятельности – финансовые институты;
2. Генерации новых знаний и научных разработок, образования и профессиональной подготовки – научно-исследовательские институты;
3. Производства инновационной продукции и услуг – производственно-технологические институты;
4. Информационно-консалтинговой инфраструктуры – информационно-консалтинговые институты;
5. Рынка сбыта наукоемкой продукции и услуг – сбытовые институты;
6. Правовой защиты интеллектуальной собственности – правовые институты.

Основными функциями финансовых институтов НИС являются [5, с. 99]:

- функция финансового обеспечения – заключается в обеспечении инновационной деятельности финансовыми ресурсами и должна включать подсистему эффективных финансовых институтов и финансовых инструментов, в т.ч. государственные и корпоративные венчурные фонды, кредитные организации, ориентированные на финансирование инновационных компаний и стартапов;
- контрольная функция – состоит в постоянном мониторинге рисков инновационной деятельности и внедрении системы управления ими в течение всего периода использования предоставленного финансирования;
- функция финансирования рисков – направлена на обеспечение непрерывности реализации инновационного проекта и заключается в разработке и использовании финансовых инструментов для компенсации убытков, возникающих вследствие реализации рисков инновационных проектов.

Недостаточная эффективность функционирования НИС приводит к реализации рисков инновационных проектов и, как следствие, к значительным сложностям в становлении инновационной экономики Казахстана. Поэтому решение задачи эффективного рисками инновационных проектов невозможно без организации и полноценного функционирования НИС и ее составной части – системы управления рисками инновационной деятельности.

Моделирование инновационного будущего – это сложная стратегическая задача, которая, как уже отмечалось в начале статьи, все же была успешно решена целым рядом стран, имеющих диверсифицированную и конкурентоспособную экономику. Как отмечают иностранные аналитики, республика способна определить правильные ориентиры и начинает двигаться в нужном направлении. И хотя государству пока приходится вплотную заниматься патронажем бизнеса с помощью тех же институтов развития, у страны есть неплохие шансы добиться желаемого результата.

Литература

1. Бекетов Н.В. Национальная инновационная система России: проблемы формирования и перспективы развития // Информационные ресурсы России. – №4.
2. Бляхман Л.С. Институциональные основы модернизации российской экономики // Проблемы современной экономики. – 2012. – №1.
3. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА, 2016.
4. Полтерович В. Принципы формирования национальной инновационной системы // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – №11. Режим доступа http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/ZaimstNechnSt-PolterovichProblUprFin.pdf.
5. Шкута Д.Д. Совершенствование функций финансовых институтов национальной инновационной системы // Финансовый журнал. – 2014. – №4. – С. 97-109.

Резюме

В статье рассматриваются вопросы внедрения и развития национальных инвестиционных систем, которые должны способствовать ускоренному развитию экономики страны. Национальные инновационные системы должны реализовываться через систему государственных финансовых институтов. Изложены функции финансовых институтов инновационной системы.

Түйін

Бұл мақалада ұлттық инвестициялық жүйелерді енгізу және дамыту, мемлекеттің экономикасын жедел дамытуға тиісті мәселелері қарастырылады. Ұлттық инновациялық жүйелері мемлекеттік қаржы институттары арқылы жүзеге асырылуы тиіс. Қаржы институттарының инновациялық функцияларының жүйелері баяндалған.

Summary

The article examines the issues of introduction and development of national investment systems, which should contribute to the accelerated development of the country's economy. national innovation systems should be implemented through a system of state financial institutions. the functions of financial institutions of the innovation system.



ӘОЖ: 336.6/71:658.012

Орунбасарова А.Б., «Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Мұқан Б.Ғ., э.ғ.к.
ҚазЭҚХСУ

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН БАҒАЛАУ ҚҰРАЛДАРЫ

Елдегі отандық компаниялардың қаржылық өсімінің тұрақтылығы экономикалық жаһандану мен әлемдік экономикалық-қаржылық дағдарыстар жағдайында негізгі басымдықтардың бірі болып есептелінді. Қазіргі жағдайда қаржылық тұрақты әрі бәскеге қабілетті компанияларды қалыптастыру олардың қаржысын басқару саласында қаржылық тұрақтылық пен дамудың болуын қажет етеді. Көптеген ғалымдардың ғылыми еңбектерін талдау барысында «қаржылық тұрақтылық» түсінігіне қатысты және оны бағалаудың әдістемелік тәсілдеріне қатысты анықтамалықтар әртүрлі және көп мәнді көрсетіледі. Көптеген ғалымдар бұл терминнің әрүрлілігін оның күрделілігі мен көпқырлылығынан деп түсіндіреді.

Бірқатар ғалымдар қаржылық тұрақтылық – бұл өзгермелі ішкі және сыртқы орта жағдайында, тәуекелдің ұйғарынды деңгейі шегінде компанияның орнықты төлем қабілеттілігі мен инвестициялық тартымдылығын кепілдендіретін активтер мен пассивтердің оңтайлы тепе-теңдігін сақтай отырып, тұраты жұмыс істеу және қарқынды даму қабілеттілігі деп тұжырымдаған.

Бірқатар ғалымдардың тұжырымы бойынша қаржылық тұрақтылық – сенімді кепілдендірілген төлем қабілеттілік, кездейсоқ нарықтық конъюнктуралардан және әріптестердің кездейсоқ әрекеттерінен тәуелсіздігі.

Компаниядағы қаржылық тұрақтылық деп оның өзінің қызметін қаржыландыру қабілеттілігі түсіндіріледі. Ол компанияның қалыпты жұмыс істеуі қаржылық ресурстармен қамтамасыздануымен, оларды маұсатқа сай тиімді орналастырумен, пайдаланумен, қаржылық өзара қатынастарда төлем қабілетті болуымен сипатталады.

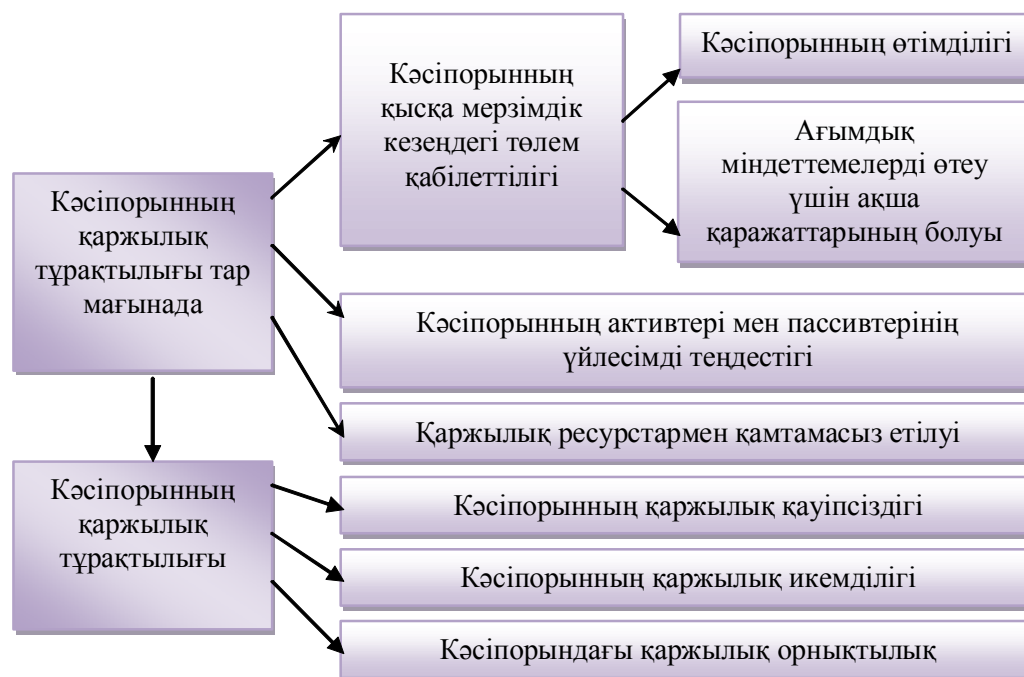
Компаниядағы қаржылық тұрақтылық оның шаруашылық қызметі барлық міндеттемелерді уақытылы орындауға мүмкіндік беретін қаржылық жағдай.

Компаниядағы қаржылық тұрақтылық – бұл қаржыландыру көздері құрамында меншіктік капиталдың жеткілікті үлесімен қамтамасыз етілген қаржылық жағдайдың орнықтылығы.

Қаржылық тұрақтылық түсінігі күрделі және көпфакторлы, ол компанияның ішкі және сыртқы ортадағы факторлардың өзгерістеріне сай жылдам әрекет жасау қабілеттілігімен қатар, компанияның барлық қызметінің нәтижелеріне ықпалын тигізеді.

Қазіргі қатаң бәсекеге қабілеттілік пен қаржылық дағдарыстар жағдайында кәсіпорындағы қаржылық тұрақтылық оның әрекет етуі мен дамуының негізі, оның қаржылық жағдайының маңызды критерияларының бірі болып есептелінеді. Компанияның қаржылық жағдайының тұрақтылығы оның инвесторлар мен кредиторлардан тәуелділік деңгейімен тығыз байланысты. Нарықтық конъюнктураның өзгерулері кезінде банкротқа ұшырау тәуекелі мен орнықтылық жағдайы да қаржылық тұрақтылыққа қатысты.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы қаржылық қауіпсіздік, икемділік, тепе-теңдік түсініктерімен тығыз өзара байланысты. Бұл түсініктердің өзара байланысының теориялық сызбасы келесі суретте бейнеленген.



1-сурет. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының басқа қаржылық категориялармен өзара байланысы*

*Ескерту: Пайдаланылған әдебиеттер негізінде авторлармен құрастырылған

Қаржылық тұрақтылық жағдайында активтер мен пассивтердің үйлесімді теңдесуі негізінде қысқа және ұзақ уақыт кезеңінде орнықты төлем қабілеттілікті қамтамасыз етіледі. Кәсіпорындағы қаржылық тұрақтылық өндірістік жоспарларды орындауға және өндірістің қажеттіліктерін керекті ресурстармен қамтамасыздануына тікелей ықпал етеді.

Кәсіпорындағы қаржылық тұрақтылықты талдаудың басты міндеті қаржыландырудың қарыздық көздерден тәуелсіздік жағдайын бағалау болып есептеледі.

Қаржылық тұрақтылықты талдау келесі этаптарды қамту арқылы жүргізіледі.

Кәсіпорындағы қаржылық тұрақтылықты талдау барысында жобалық зерттеуді орындаудың жоғарыда берілген жүйелік сатылығы теориялық жағынан да, тәжірибелік жағынан да үйлесімді болып есептеледі.

Кәсіпорындағы қаржылық тұрақтылықты талдау үдерісінде ең алдымен зерттелетін объектіге қатысты қаржылық мәліметтерді, оның элементтерін мұқият нақтылау, олардың дұрыстығы мен жеткіліктілігін анықтау, қажетті ақпараттар жинақтау, оларды жүйелеу мен сұрыптау қажет етіледі.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын, оның ішінде қаржылық тұрақтылығын талдауда түрлі әдістер пайдалануға болады, соның ішінде бастылары баланстық, салыстыру, кестелік, графиктік, талдаушылық сыныптау, коэффициенттік, рейтингтік, факторлық талдау әдістер көптеп пайдаланылады.

Қаржылық тұрақтылықты талдау кезінде салыстырмалы және көлденең талдау әдістері көмегімен берілген жылғы көрсеткіштерді өткен жылмен салыстыру жүргізіледі.

Қаржылық тұрақтылықты талдау абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштер бойынша жүргізіледі. Абсолюттік көрсеткіштер нақты ақшалай немесе заттай өлшемдер түрінде есептеледі, салыстырмалы көрсеткіштер индекстер, коэффициенттік немесе пайыздық түрлерде есептеліп, беріледі.

Коэффициенттік талдау үдерісінде өтімділік, іскерлік белсенділік, қаржылық тұрақтылық, және

рентабельділік көрсеткіштерінің топтары есептелінеді, оларды есептеу формулалары екінші бөлімде берілген.



2-сурет. Кәсіпорындағы қаржылық тұрақтылықты талдау әдістері мен олардың орындалу этаптары

**Ескерту: Пайдаланылған әдебиеттер негізінде авторлармен құрастырылған*

Қаржылық жағдайдың тұрақтылығының абсолюттік көрсеткіштері қорлар соммасының оларды қалыптастыру көздерімен қамтамасыздануының артық немесе кемшілігін сипаттайтын үш көрсеткіш негізінде есептеледі.

Қорларды қалыптастыруға қажетті қаражаттар көздерінің жеткіліктілігі мен кемшілігіне байланысты кәсіпорындағы қаржылық тұрақтылық деңгейлері анықталады.

Тәжірибеде кәсіпорындағы қаржылық тұрақтылықты анықтауда банкроттық ықтималдылыққа диагностика жасаудың түрлі модельдері қолданылады. Бұл модельдерді пайдалану негізі дискриминанттық талдау әдісі болып саналады. Көптеген дискриминанттық модельдердің ішінде ең көп қолданылатындары – Э.Альтманның екі факторлы және бес факторлы моделдері (1968 ж., 1983 ж.), Р.Лис моделі (1972 ж.), Дж.Таффлер мен Г.Тишоу моделі (1977 г.), Г.Спрингейт моделі (1978 г.).

Кәсіпорындағы қаржылық тұрақтылықты анықтаудың келесі сатысында факторлық талдау әдісін де қолданамыз, ол нәтижеде алынған мәнге ықпал ететін факторлардың байланыстылығын модельдеу арқылы қандай фактор қаншалықты деңгейде соңғы нәтижеге ықпал еткені анықталынады.

Талдау үрдісінде мынадай мәселелерге жауап табу қажет: қаржылық тұрғыда кәсіпорын қаншалықты деңгейде тәуелсіз?; бұл тәуелсіздік деңгейі артуда ма әлде кемуде ме?; активтер мен пассивтер жағдайы оның қаржылық-шаруашылық қызметінің міндеттеріне жауап бере ала ма?

Қаржылық жағдайдың тұрақтылығын бағалау кәсіпорынның қаржылық ресурстарын қаншалықты деңгейде тиімді пайдаланатынын анықтауға мүмкіндік береді.

Қаржылық тұрақтылықтың жалпы ортақ анықтамасы жоқ болғанымен, бұл тұтастай шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық жағдайын сипаттайтын қорытынды көрсеткіш. Қаржылық тұрақтылықты табысты басқару үшін қаржылық орнықтылықты басқару және бағалау әдістерін тиімді таңдай білу керек.

Сонымен біздің көзқарасымыз бойынша, қаржылық тұрақтылық кәсіпорын өзінің балансындағы активі мен пассивінің үйлесімді теңдігін орнату арқылы тұрақты төлем қабілеттілікті және инвестициялық тартымдылықты сақтай отырып, үнемі өзгеруші нарықтық ортада қызметін табысты жүзеге асыру қабілеті болып табылады. Осымен қатар, қаржылық дағдарыс кезінде қаржылық-шаруашылық қызметті тұрақтандырудың кешенді іс-шараларын жасау керек. Бұл арқылы компаниядағы қаржылық-шаруашылық қызметтің тиімділігі жоғарылатылуы мүмкін. Және де осы қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізу барысында қаржыны тиімді басқаруға ағымдық нәтиже тарапынан ғана емес, алдағы уақытта дамудың әлеуеттік мүмкіншіліктерін ескеру тарапынан да қарау қажет.

Әдебиеттер

1. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: Учеб. пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2010. – 768 с.
2. Никитина Н.В. Корпоративные финансы: учебное пособие / Н.В. Никитина. – М.: КНОРУС, 2012. – 512 с.
3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Рос. экон. академия им. Г.В. Плеханова; ред.: В. Я. Поздняков. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 617 с.

Түйін

Мақалада бюджеттің кәсіпорынның қаржы күйінің болжамының кел-үшін қажетті және жоспар-дерек анализдың жасау үшін негізгі топтары қарастырылады.

Резюме

В статье рассматриваются основные группы бюджета, необходимые для составления прогноза финансового состояния предприятия и для проведения план-фактного анализа.

Summary

The article discusses the main budget group needed for prediction company's financial condition and for plan vs. actual analysis.



УДК 336.71.078.3(574)

Орынбаева Н.М., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Алина Г.Б.,** к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В КАЗАХСТАНЕ

Современный этап развития банковского бизнеса в Казахстане характеризуется значительным увеличением объема розничных банковских услуг, под которыми понимаются услуги банков,

направленные для удовлетворения личных, домашних, семейных и других потребностей физических лиц, несвязанных с предпринимательской (производственной) деятельностью. Для завоевания устойчивых позиций на кредитном рынке коммерческим банкам необходимо решить задачи создания уникальных кредитных продуктов, эффективной оценки кредитоспособности заемщика, улучшения качества обслуживания клиента. Все же, по сравнению с западными странами, где накоплен огромный опыт оказания различных банковских услуг для розничных клиентов, степень развитости отечественного рынка розничных банковских услуг остается достаточно низкой.

В последние годы наблюдается тенденция, когда одновременно с выполнением традиционных банковских услуг населению – привлечением средств в депозиты, предоставлением ссуд и осуществлением расчетно-кассового обслуживания населения – современные банковские институты в нашей стране начинают выполнять также электронные услуги, маркетинговые исследования по заказу клиентов, валютные операции, прочие услуги, в том числе трастовые, информационно-справочные консультационные и т.д.

Современная банковская деятельность во всех странах мира, имеющая развитую кредитную систему направлена на выполнение банковских операций с широкой клиентурой. Эффективная гибкая система банковских услуг и операций с широкой клиентурой может и должна способствовать мобилизации внутренних сбережений населения. Учитывая политические события, особое значение приобретает в этой связи гибкое банковское обслуживание, способное реагировать на формирующиеся потребности изменяющейся экономики. Конкуренция на рынке банковских услуг также имеет значительное влияние на количественные и качественные характеристики банковского обслуживания.

Значение активизации роли банков, обслуживающих розничных клиентов состоит в том, чтобы при наименьших затратах содействовать максимальному эффекту, наиболее полному удовлетворению потребностей клиентов в банковском обслуживании, улучшению качества банковского обслуживания населения, расширению спектра банковских услуг и снижению их себестоимости.

Понятие «розничные операции банков», под которыми понимаются банковские услуги, направленные на удовлетворение потребностей населения, не связанных с предпринимательской деятельностью. К ним можно отнести: прием депозитов, предоставление потребительских кредитов, расчеты, ипотека, пенсионные счета, расчеты, кредитные карточки и другие [1].

В настоящее время на развитие рынка розничных банковских услуг влияют такие факторы, как политическая и экономическая ситуация в стране, доходность населения, социально-демографические тенденции, развитие информационных технологий, правовое регулирование, наличие банковской инфраструктуры, уровень конкуренции и уровень финансовой грамотности населения.

Факторы, наиболее влияющие на развитие рынка розничных банковских услуг показаны на следующем рисунке 1.

Одним из ключевых преимуществ иностранных банков является область информационных технологий и управления кредитными рисками, в то время как отечественные банки имеют недостаточный опыт в налаживании системы управления рисками, основанной на отличительных характеристиках продукта и технологий, необходимых для их предоставления. В данный момент ситуация меняется: банки начали «импортировать» западные технологии и методологии для управления рисками в сфере потребительского кредитования.

Широкое распространение получили розничные банковские услуги, оказываемые через банкоматы, инфокиоски, с использованием средств мобильной связи, систем удаленного доступа, телефонной связи. Такие мультимедийные каналы сбыта банковских услуг в практике деятельности европейских банков все чаще либо дополняют собой филиальную сеть, либо заменяют ее. Общемировой тенденцией является сокращение традиционной филиальной сети. Согласно исследованиям, обслуживание клиентов через банкоматы и с использованием систем удаленного доступа позволяет снизить стоимость одной розничной банковской услуги на 25%, а обслуживание по телефону до 70% по сравнению с традиционными способами оказания услуг [2].

Основными тенденциями развития розничных банковских услуг в странах Европы являются:

- использование стратегий многоканального обслуживания частных лиц;

- переход от оказания отдельных видов услуг к комплексному обслуживанию клиентов;
- переход при оказании стандартных услуг от прямого контакта «клиент – клерк» (через банковский прилавок) к самообслуживанию;
- расширение спектра и повышение качества розничных банковских услуг.



Рис. Факторы, влияющие на развитие рынка розничных банковских услуг

Все больше внимания банки уделяют стратегии продвижения банковских продуктов, стремясь выделиться особым образом на общем фоне банковской системы, что зачастую подкрепляется особой репутацией и брэндом банка. Представляется целесообразным существенно расширить перечень видов ссуд, а также предоставлять различные услуги клиентам. Реализация этих задач возможна адекватной информационной системой банка. В процессе своей деятельности банки вступают в контакт с различными типами аудиторий: конкурентами, клиентами, государством и т.д., с которыми взаимодействует с целью оптимизации прибыли. Уже сегодня крупные кредитные организации предлагают своим клиентам довольно широкий спектр услуг.

Одним из лидеров среди казахстанских коммерческих банков на розничном рынке сегодняшний является АО «KaspiBank», который предоставляет своим клиентам полный перечень банковских услуг:

- депозиты, ставка вознаграждения – от 12%, снять и положить наличные деньги возможно в любых филиалах по всей Республике Казахстан, вклады застрахованы;
- автокредитование за 1 день, включает – автомобили с пробегом, новая машина и рассрочка. Стартовый взнос не менее 10%. Дополнительная услуга: оценка, диагностика, оформление в ГАИ – все на месте;
- наличный кредит от 20 000 до 1 000 000 тенге на любые цели без залога и без комиссий за рассмотрение;
- интернет-отделение kaspi.kz. Пользуясь функциями интернет-отделения, клиенты банка могут дистанционно оплачивать различные виды услуг, переводить личные средства и быть в курсе всех операций приводящихся по кредитам и депозитам;
- Kaspi-магазин. В меню вы сможете найти необходимый товар и тут же оформить заявку на

кредит. Весь перечень товаров демонстрируется качественными фотографиями, у которых есть свое описание, цена и адрес, где можно получить покупку. Перечень товаров делится на несколько категорий;

- Kaspi Red – это клубная карта, которая предоставляется участникам клуба KaspiRed. Участники клуба KaspiRed получают уникальную возможность покупать в рассрочку в лучших магазинах одежды, детских товаров, парфюмерии, спорттоваров и многих других.

«KaspiBank» выбрал амбициозный, сильный, позитивный, яркий образ и предоставление современного и адаптированного к реалиям сервиса услуг дает им существенные преимущества в конкурентной борьбе.

На сегодняшний день, розница является особым сегментом рынка, и банкам, конкурирующим между собой, требуется переосмысления подходов к организации своей деятельности и маркетинга с учетом особенностей банковских услуг и специфики розничных банковских услуг.

Литература

1. Искусство розничного банкинга. Факты, аналитика, прогнозы // Х. Кроксфорд, Ф. Абрамсон, А. Яблоновски / Пер. с англ. Е.И. Недбальская. – Минск: ГревцовПаблицер, 2007. – 320 с.
2. Банковское дело: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. – М.: Экономист, 2005. – 751 с.
3. СайтАО «KaspiBank» // www.kaspibank.kz/

Резюме

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты перспектив развития розничных услуг коммерческих банков в РК.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы бөлшектік қызметтің қағидалы аспектілері қарастырылады.

Summary

In this article examined theoretical aspects of development of retail services in Republic of Kazakhstan.



УДК 005.915(075):339.138

Раимханова Д.Т., магистрант специальности «Финансы»

*Научный руководитель: Аймурзина Б.Т., д.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Важнейшие этапы достижения качественно нового уровня конкурентоспособности и экспортных возможностей экономики Республики Казахстан определяются в посланиях Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. Это обоснован тем, что конкурентоспособность любого Государства – принципиальный вопрос для развития каждой страны, так как это является единственной объективной мерой уровня качества жизни и благосостояния населения. Перед Казахстаном поставлена амбициозная задача – вхождение и закрепление в числе 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Современная экономическая теория и практика оценивает конкурентоспособность по 160 критериям, объединенным в 11 направлений и учитывающим почти все аспекты качества финансовой, налоговой, таможенной, правовой систем, систем образования, инновационной деятельности, здравоохранения, качества среды обитания. В экономике все взаимосвязано. При низкой конкурентоспособности страны снижается приток капитала, прогресс и эффективность воспроизводства, дефицит финансовых средств, направляемых в сферу образования,

здравоохранения. Поэтому сегодня уделяется большое внимание на качественный финансовый менеджмент в хозяйствующих субъектах с целью повышения конкурентоспособности каждого нашего отечественного предприятия и малого, и среднего.

В рыночной экономике решающим фактором коммерческого успеха является конкурентоспособность, которая означает способность превосходить и опережать других.

Конкурентоспособность – категория, которая имеет философский, экономический, социальный аспекты, и она применима к различным объектам, в том числе, товарам, предприятиям (фирмам), организациям, отраслям, регионам, странам. В настоящее время борьба за потребителя идет не только на уровне конкурентоспособности товара и его основных составляющих качества, цены и затрат на эксплуатацию, но и на уровне предприятий, его возможности предложить воплощенное в товаре новое потребительское свойство. Конкурентоспособность предприятия (фирмы, организации) означает его способность производить конкурентоспособную продукцию за счет эффективного использования своего ресурсного потенциала, качества организации производства и его управления. При этом конкурентоспособность интегрирует все аспекты и факторы функционирования и развития предприятия как объекта управления. В этой связи становится необходимым анализ процессов создания конкурентных преимуществ на уровне предприятия как основной структурной единицы экономики страны. Определение методики оценки конкурентоспособности является важнейшей составляющей для развития экономики в целом. Знание интегральных составляющих показателя конкурентоспособности предприятия позволит эффективно конкурировать на мировом рынке отечественным предприятиям.

Выбор метода количественной оценки конкурентоспособности предприятия является ключевым решением, которое, с одной стороны, должно удовлетворять функциональной полноте и достоверности оценки, а с другой – уменьшить затраты времени и средств на ее определение. Поэтому в алгоритме оценки конкурентоспособности предприятия, как одному из основных этапов, относится этап выбора метода оценивания, заключающийся в раскрытие его сущности, обосновании целесообразности и возможности получения оценки с минимальной погрешностью. Кроме того, метод оценивания определяет возможность получения объективной количественной оценки и может находиться в основе формирования и управления конкурентных преимуществ предприятия и его конкурентного потенциала.

В работе проанализированы методики оценки конкурентоспособности предприятия авторов Моисеевой Н.К., Фатхутдинова Р.А., Минько Э.В., Кричевского М.Л., Филосовой Т.Г. и Быкова В.А.

Методики оценки конкурентоспособности предприятия используют различные показатели работы предприятия: резервы в использовании факторов производства, стоимость конкретных факторов производства, эффективность использования потенциала предприятия. Все методики представляют собой интегральный показатель, состоящий из показателя конкурентоспособности товарной массы и эффективности предприятия.

Основными критериями конкурентоспособности предприятия, исходя из определения, являются: эффективность производства; удовлетворение потребностей потребителя; уровень качества продукта; уровень цены продукта; эффективность товара на рынке; конкурентный потенциал организации; конкурентный потенциал товаров.

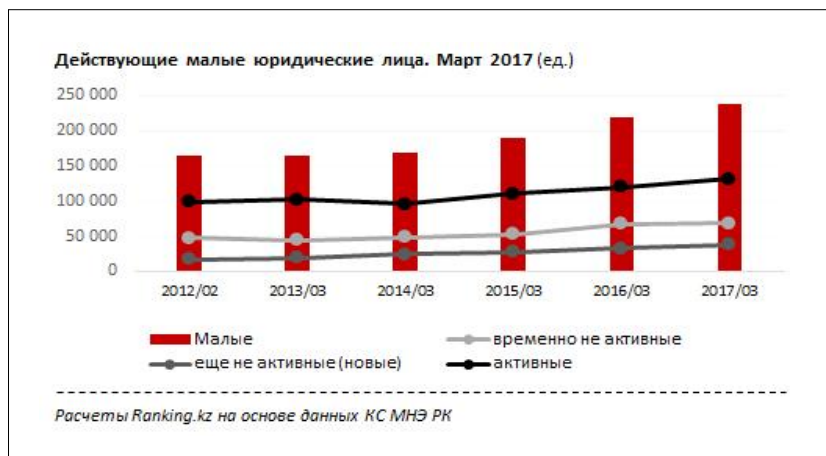
Таблица. Сравнительная характеристика методик оценки конкурентоспособности предприятия

Критерии конкурентоспособности предприятия	Методика Н.К. Моисеевой	Методика Р.А. Фатхутдинова	Методика Э.В. Минько, М.Л. Кричевского	Методика Т.Г. Филосовой, В.А. Быкова
1	2	3	4	5
Эффективность производства	Учитывается (в сравнении с конкурентами)	Не учитывается	Рентабельность продукции	Интегральный показатель эффективности предприятия

1	2	3	4	5
Удовлетворение потребностей потребителя	В целом, не учитывается (в расчете конкурентоспособности товара рассчитывается только сумма потребительских стоимостей товаров)	Учитывается (полезный эффект товара)	Рост доли рынка	Групповые показатели технического уровня, качества изготовления и качества обслуживания товара
Уровень качества продукта	Не учитывается	В целом не учитывается (в формуле отражено только качество сервиса товара)	Не учитывается	Групповые показатели технического уровня, качества изготовления и качества обслуживания товара, нормативные параметры
Уровень цены продукта	В целом, не учитывается (в расчете конкурентоспособности товара рассчитывается только сумма стоимость потребления товаров)	Учитывается (удельная цена товара)	Не учитывается	Индекс цены потребления
Эффективность товара на рынке	В целом, не учитывается (в формуле присутствует обобщен. показатель – индекс конкурентоспособности по товарной массе)	Учитывается (при определении при конкурентоспособности товара)	Учитывается показателем доли рынка товара на рынке	Учитывается через показатель, характеризующий имидж компании (страны) происхождения товара
Конкурентный потенциал организации	Не учитывается	Не учитывается (учтен Л.Н.Чайниковой при определении конкурентоспособности предприятия)	Не учитывается	Частично учитывается через показатель, характериз. имидж компании (страны) происхождения товара
Конкурентный потенциал товаров	Не учитывается	Не учитывается. Есть разница – либо это «товароднюевка», зависит от моды и т.д., либо товар первой необходимости)	Не учитывается	Не учитывается

Итоговые результаты сравнительного анализа представленных нами методик приведены в таблице (составлено автором). Анализ показал, что методика Т.Г. Филосовой, В.А. Быкова учитывает более полно уровень удовлетворения потребностей потребителем, уровень качества продукции, уровень цены продукта, эффективность товара на рынке. Сравнительный анализ методик позволяет сделать вывод о том, что критерии конкурентоспособности предприятия, конкурентный потенциал организации, конкурентный потенциал товаров не учитываются в существующих методиках.

Внизу представлен рисунок действующих юридических лиц на Рынке Казахстана на период 2017 март.



Наша задача, молодых выпускников магистратуры, грамотно вести финансовый менеджмент в компаниях и помогать предприятию стать конкурентно способным на отечественном рынке и выйти на мировой рынок, ссылаясь на программу 2050.

Литература

1. Депутатова Л.Н., Ворожцова К.А. Сравнительный анализ методик оценки конкурентоспособности предприятия // Современные проблемы науки и образования. – 2017. – №3.
2. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2017. – 424 с.
3. Котин М. И ботаники делают бизнес / М. Котин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 272 с.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2016. – 768 с.
5. Магомедов А.М. Экономика предприятия / А.М. Магомедов. – М.: Экзамен, 2012. – 352 с.
6. Савчук В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2014. – 480 с.
7. Территориальное стратегическое планирование при переходе к рыночной экономике. – М.: Леонтьевский центр, 2014. – 384 с.
8. Интернет-сайт оценка конкурентоспособности предприятия. <https://www.hse.ru/staff/vbykova>.
9. Интернет-сайт сравнительный анализ методик оценки конкурентоспособности. <https://cyberleninka.ru/.../sravnitelnyy-analiz-metodik>.

Резюме

Сохранение и повышение конкурентоспособности предприятия остается важнейшей задачей не только одного предприятий, но и всей страны. Именно конкурентоспособность предприятия является фундаментом необходимым для успешного ведения финансово-хозяйственной деятельности компаний.

Түйін

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін сақтау және жетілдіру қаладыбір кәсіпорынның ғана емес, бүкіл еліміздің маңызды міндеті. Бұлболды Кәсіпорынның бәсекегеқабілеттілігі – бұл қажетті қор компаниялардың қаржы-шаруашылық қызметін табысты жүргізу.

Summary

The preservation and enhancement of the competitiveness of the enterprise remains The most important task not only of one enterprise, but of the whole country. Exactly Competitiveness of the enterprise is the foundation necessary forsuccessful conduct of financial and economic activities of companies.



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БЮДЖЕТ ҚАРАЖАТТАРЫН ПАЙДАЛАНУДЫҢ НӘТИЖЕЛІЛІГІН АРТТЫРУ

Мемлекетіміз тәуелсіздік алған күннен бастап Қазақстан Республикасының Президентімен Үкіметі сенімді қаржы жүйесін қалыптастыруға және оның еліміздің экономикасы мен халықтың әлеуметтік жағдайының көтерілуіне тигізетін әсеріне баса назар аударып келеді.

Себебі табиғи ресурстары мол елдің экономикалық өсуі, оның қаржы ресурстарының қалыптасуы мен тиімді жұмсалыуына тығыз байланысты болады. Сонымен қатар нарықтық экономикадағы жеке меншік және басқада меншік иеліктері қатар дамып отырған кезеңде, әсіресе оларды реттейтін нормативтік актілердің осал тұстарының бар болуы мен оларды орындамаған жағдайдағы жауапкершіліктің қатаң болмауы жағдайында, қаржы жүйесінде көптеген қайшылықтар туындап, мемлекеттік меншіктің талан – таражға түсуіне мүмкіндіктер пайда болады.

Осыған орай бюджет-қаржы процесін бақылау, мемлекет қаржысының ұқыпты әрі тиімді жұмсалыуына мемлекет тарапынан баса назар аударылуда. Бұл жұмыстарды мемлекеттік бақылау органдары нәтижелі жүргізіп келеді.

Жамбыл облысы бойынша қаржылық бақылау Инспекциясының 2015-2016 жылдары облыстың мемлекеттік мекемелермен кәсіпорындарда жүргізген бақылаулардың қорытындысы мен бюджет қаражаттарының жұмсалыуында жалпы сомасы 3 477,4 млн теңгені құрайтын жолсыздықтар анықталды, оның ішінде: бюджет қаражаттарының негізсіз жұмсалыуы – 2 021,8 млн теңге, бюджет қаражаттарының тиімсіз жұмсалыуы – 945,9 млн. теңге, бюджет қаражаттарының мақсатсыз жұмсалыуы – 15,9 млн теңге, материалдық құндылықтардың жетіспеушілігі – 352,4 млн теңге, салықтан тыс төлемдердің бюджет кірісіне алынбауы – 141,4 млн теңге.

Сонымен қатар, Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік сатып алу туралы» Заңының талаптарының орындалмауы салдарынан орын алған жолсыздықтардың сомасы 3 498, млн теңгені құрады.

Жалпы бюджет қаражаттарын игеруде жіберілетін кемшіліктер экономикамыздағы жүргізіліп жатқан өзгерістер мен реформаларға байланысты өздерінің мазмұны мен түрлерін өзгертіп отырады. Осыған байланысты бақылау іс-шараларының тәсілдері мен әдістерінде тиісті толықтырулар мен өзгерістер енгізіліп олардың тиімділігін қамтамасыз ету және жолсыздықтардың алдын алу шараларын жасау өте маңызды.

Қазіргі уақытта тексеру объектілерінде кассаға тікелей қол сұғу, нақты ақша қаражаттарының және материалдық құндылықтардың кемдігі азайған. Оның есесіне мемлекеттік сатып алу заңының талаптарының сақталмауы, бюджет қаражаттарының тиімсіз және мақсатсыз жұмсалыу фактілері, еңбек ақының және құрылыс пен күрделі жөндеулердің көлемін негізсіз жоғарлату, қаражаттардың артық жоспарлануы мен игерілмеуі жиі орын алуда.

Соңғы жылдары мемлекеттік мекемелер мен кәсіпорындарда еңбек ақыны қызметкерлер мен жұмысшылардың банктағы карт-шоттарына, олардың тиесілі алашақ жалақыларынан едәуір көп сомалар аударылып алынғандығы немесе мекемеде жұмыс істемейтін жеке тұлғалардың бет есебіне аударылып кету фактілері көп кездеседі.

Мекемелердің жылу, электр-энергиясы және коммуналдық қызмет көрсетуге алдын ала төлемдер төлеу салдарынан дебиторлық қарыздар пайда болып, оларды бухгалтерлік есепте көрсетпеу фактілері көптеп кездеседі. Осындай жолмен құралған дебиторлық қарыздардың сомасы келесі жоспарлау жылында есепке алынбай бюджет қаражаттарының артық жоспарлануына және мекемелердің Қазақстан Республикасы Бюджет кодексіне қайшы бекітілген жеке қаржыландыру жоспарынан артық міндеттер қабылдап кредиторлық қарыздардың көбейуіне жол беріледі.

Жалпы мемлекеттік мекемелерде қаржы жоспарларын жасауда қателіктер жіберіліп, бюджет

қаражаттарын артық және бірінші кезектегі емес шараларға жоспарлау себебінен олардың толық игерілмеуі орын алуда.

Бюджет қаражаттарының жұмсалудың тиімділігі көп жағдайда олардың кезек күттірмейтін іс-шараларға, нысандарға негізделіп бөлінуіне байланысты. Бұл бюджет қаражаттарын бөлуді жоспарлаудың барысында тиянақты зерттеулер мен сараптаулардың өз дәрежесінде жүргізілмеуінен салдарынан болатын жағдай.

Мысалы, аудан аралық автомобиль жолдары мен қала көшелерінің ағымдағы және күрделі жөндеудің кезектілігін анықтау үшін автокөліктердің жүру тығыздықтарын немесе басқа да көрсеткіштерін анықтайтын зерттеулер мен талдаулар жүргізілмейді. Ондай жұмыстар білім, мәдениет және денсаулық сақтау салаларының объектілерін күрделі немесе қайта құру жұмыстарына бюджет қаражатын жоспарлау мен бөлуде толық қанды атқарылмайды. Солардың себебінен жаңадан салынған кейбір мектептерде тиісті оқушылар саны жетіспей олардың ғимараттары толық және тиімді пайдаланбайды. Осындай фактілер денсаулық сақтау объектілерін жобалау мен салуда орын алуда.

Сондықтан бюджеттік бағдарламалардың сандық және сапалық көрсеткіштері нақтыланып, бөлінген бюджет қаражаттарының мақсатты және тиімді жұмсалудың дұрыс бағалау мүмкіншілігін туғызатынындай болуы шарт. Бұл талаптардың орындалмауы моралдық тозығы жеткен және қажеттілігі шамалы құрал-жабдықтарды, қымбат автокөліктерді сатып алуға, бірінші кезекте жүргізілуді қажет етпейтін құрылыс және жөндеу объектілерін салуға жол бермеуге мүмкіндік туғызады, яғни бюджет қаражаттарының тиімді жұмсалудың кері әсерін тигізеді.

Республикалық бюджеттен бөлінетін трансферттердің негізгі мақсаты – жергілікті бюджеттердің бюджетпен қамтамасыз етілу деңгейін теңестіру болып табылады. Сондықтан республикалық бюджеттен бөлінген қаражаттардың мақсатты және тиімді жұмсалудың аса жауапкершілікпен қамтамасыз етуі керек.

Бұл үшін облыстық, қалалық және аудандық бюджеттерді атқару жөніндегі жергілікті уәкілетті органдар өз құзырларын толық пайдалана отырып және жергілікті бюджеттерге түсетін түсімдерді, бюджет қаражаттарының бос қалдықтарын және ағымдағы қаржы жылының тиісті кезеңіне арналған бюджеттік бағдарламалар деңгейіндегі төлемдер бойынша қаржыландыру жоспарларына сәйкес жүргізілетін түсімдерді еске ала отырып, бюджет қаражатының (қолма-қол ақшаның) күтілетін көлемінің дұрыс анықталуын қамтамасыз етілуі тиіс.

Қаржылық бақылау жұмысын жетілдіруде назар аударатын мәселелердің бірі – бақылау қорытындысымен анықталған зиян мен залалдардың бюджетке қайтарылуын толық қамтамасыз ету. Көп жағдайда анықталған қаржылық бұзушылықтың толық қалпына келтірілмейтіні тәжірибеде әлі де орын алған. Соның салдарынан бюджетке мардымсыз мөлшерде және ұзақ мерзімде қайтарылып, олардың тиімсіз жұмсалудың жол беріледі. Анықталған қаржы бұзушылықтардың сомасын бюджетке қайтару туралы соттың шешімдері болсада, олардың орындалуы әр түрлі қиындықтарға кездеседі. Бұл тек мемлекеттік бақылау органдарына тән мәселе емес, оның тетіктері жалпы Республика деңгейінде толық жауабын таппай отырған мәселе.

Бюджет қаражаттарының жұмсалудағы кемшіліктерге олардың жылдың қорытындысында толық игерілмеуін жатқызуға болады. Бюджет қаражаттарының игерілмеуінің негізгі себептері мемлекеттік сатып алу рәсімдерінің, яғни тиісті құжаттардың дайын болмауынан және өз уақытында өткізілмеуінен.

Бұл жағдай қажетті құрал-жабдықтардың, дәрі-дәрмектің, азық-түліктің, басқада материалдық құндылықтардың сатып алынбай қалуына және құрылыс объектілерінің жоспарланған мерзімінде пайдалануға берілмеуіне, тиісті қызметтердің дер кезінде көрсетілмеуіне жол беріліп, бөлінген бюджет қаражаттарының тиімді жұмсалудың кері әсерін тигізеді.

Сондықтан Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік сатып алу» заңына жоғарыда аталған олқылықтарды болдырмайтынша өзгерістер енгізіліп, оларды орындамаған жағдайдағы жауапкершілікті нақтылап, күшейту керек.

Қазақстан Республикасының Бюджет кодексіне сәйкес мемлекеттік қаржылық бақылау органдарына Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі Есеп комитеті, облыстың тексеру

комиссиялары, Қазақстан Республикасының Үкіметі уәкілеттік берген ішкі бақылау жөніндегі орган, орталық мемлекеттік органдардың ішкі бақылау қызметтері және облыстық бюджеттен, республикалық маңызы бар қаланың, астананың бюджеттерінен қаржыландырылатын атқарушы органдардың ішкі бақылау қызметтері жатады.

Қазіргі уақытта осы аталған мемлекеттік қаржылық бақылау органдары өз құзіреттеріне сай бюджет қаражаттарының дұрыс жұмсалыуына бақылау жұмыстарын бір – бірімен өз дәрежесінде үйлестірмей, әр орган өздері бекіткен жоспарлары бойынша жүргізуде.

Бұл бақылау органдарының тексеру жұмыстарын жүргізудегі бір-бірінің функцияларын қайталауларына жол беріп, бір мекемеге бірнеше органның тексерулер жүргізуіне мүмкіншілік туғызуда.

Қазақстан Республикасының Бюджет кодексінде белгіленген мемлекеттік қаржылық бақылау органдардың құзыреттерінің біразы бірін – бірі қайталайды, яғни бір объектіде үш бақылау органының: облыстың тексеру комиссиясы, Қазақстан Республикасы Үкіметінің уәкілеттік берген ішкі бақылау жөніндегі органы және ішкі бақылау қызметтері мамандары бақылау іс-шараларын жүргізуге құқылы. Мысалы, Бюджет кодексінің 141, 142, 143, 144 баптарындағы «бақылау объектілерінің есепке алу және есептілікті жүргізудің анықтығы мен дұрыстығын бақылауды жүзеге асыру», - деген тармақ төрт мемлекеттік бақылау органының құзыретінде бар [2, 142-144 бб.]. Бұдан да басқа құзіреттердің қайталанулары кездеседі.

Мемлекеттік бақылау органдары өндірістік немесе қызмет көрсету органы еместігіне байланысты олардың жұмыстарында сұраныстың және бәсекелестіктің қажеттілігі туындамайды. Сондықтан бақылау жүйесінің тиісті басқару және өкілетті органдардың деңгейіне сәйкес құрылып, олардың сандарын көбейту шараларын құптарлық әрекетке жатқызуға болмайды. Олардың жұмысының негізгі мақсаты бақылау объектілерінде қаржылық бұзушылықтарды анықтау, жою және болғызбау.

Осыған байланысты мемлекеттік қаржы бақылау органдарының санын азайтып, бақылау іс-шараларының сапалы да нәтижелі жүргізілуін қамтамасыз ету қажет.

Жергілікті немесе республикалық бюджеттің атқарылуын бақылайтын органдардың қай жағынан болғанда дербес және тәуелсіз болуы шарт. Қаржылық бақылау органдарының ешқандай жергілікті басқару және өкілетті органдарының ықпалында болмауын қамтамасыз ету қажет. Себебі бюджет қаражаттарын бөлуді оны бекітуді және олардың жұмсалыуын бақылауды бір органның құзіретіне беруге болмайды. Мемлекеттік қаржылық бақылау органы тек өз құзыреттерін дұрыс орындауда құқық қорғау органдарының алдында жауапты және Үкіметпен Парламенттің алдында есеп беретін орган болуы тиіс. Сонда ғана қаржылық бақылаудың нәтижелі болуын және бүгінгі күннің тәртібінде тұрған сыбайластық пен жемқорлық пен күресу іс-шараларын өз дәрежесінде жүргізілуін қамтамасыз етуге толық мүмкіндіктер туындайды.

Әлемдік тәжірибеге сүйенсек, бақылау іс-шараларының нәтижелілігін арттырудың тиімді жолының бірі елімізде мемлекеттік аудиттің кешенді жүйесін құру болып табылады. Бұл жүйе мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігі мен қаржыны жұмсаудың заңдылығы, үнемділігі мен тиімділігі, бюджет қаражатымен мемлекет активтерінің пайдалануы туралы объективті әрі шынайы ақпарат пен қамтамасыз етудің дұрыс жолы болып табылады.

Жоғарыда айтылған мәселелерді ескере отырып, қаржылық бақылау іс-шараларын жетілдіру мақсатында Республикамызда мемлекеттік қаржылық бақылау жұмыстарын реттейтін заңды немесе басқа нормативтік-құқықтық актіні қабылдаудың қажеттілігі туындағаны туралы айтуға болады.

Бұл өз кезегінде бақылау жұмыстарының сапалыда нәтижелі жүргізілуіне және бақылау мен анықталған зияндар мен залалдардың бюджетке толық қайтарылуына, заңнамалар мен нормативтік актілер талаптарының сақталмауын жою және олардың алдын алу, бюджет қаражаттарының тиімді және мақсатты жұмсалыу шараларын жүзеге асыруға, бақылау органдарының мақсаты мен міндеттерін, өкілеттілігі мен қызмет аясын және құзырларын дұрыс анықтауға мүмкіндік береді.

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасындағы бюджет қаражаттарын пайдалану және оның нәтижелілігін арттыру туралы қарастылған.

Резюме

Статья посвящена одной из актуальных проблем освоения бюджета и рассматриваются способы повышения результативности использования бюджетных средств в Республике Казахстан.

Summary

The article is sanctified to one of problems budget development and methods are examined increase of effectiveness of the use of budgetary facilities in Republic of Kazakhstan.



УДК 334.71:338.246(574)

Саветбек Д.М., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Тойжигитова Ж.А.**, к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Направленность экономики Казахстана на увеличение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов представляет собой надобность усиления их финансового обеспечения.

Финансовые средства считаются основой малого предпринимательства. Как правило, валютные средства создаются из-за результата собственного и заемного капиталов, все же главным составляющим считается собственный капитал.

По состоянию собственного капитала и его динамике роста определяют финансовое состояние субъекта предпринимательской деятельности, его позиции на рынке. Подобные финансовые коэффициенты как доходность, прибыльность собственного капитала в мировой практике являются экономическими ориентирами необходимости вложения инвестиций в бизнес определенного предпринимателя.

Возможность привлечения ссудных денежных средств в хозяйственный оборот также имеют зависимость от состояния собственного капитала. Кредиторы, также кредитно-финансовые учреждения скорее не будут заключать кредитные соглашения с заемщиком, собственный капитал которого употребляется малопродуктивно, либо не имеется в целом.

Ключевые функции управления собственным капиталом:

- защитная – собственный капитал дает возможность удерживать состоятельность компании посредством формирования резерва активов, позволяющих предприятию осуществлять работу, невзирая на опасность возникновения потерь;
- оперативная – включает расход собственных средств на приобретение земли, зданий, оборудования, а кроме того формирование финансового резерва на случай непредвиденных потерь;
- распределительная – подразумевает участие собственного капитала в распределении приобретенной прибыли;
- регулирующая – подразумевает особую заинтересованность общества в эффективной работе компании.

В настоящий период большая часть казахстанских компаний ощущают недостаток инвестиционных ресурсов. Недостаточно средств для ведения основной и инновационной деятельности, что приводит к старению основных фондов, недостаточности оборотных средств, неплатежам, замедлению развития промышленности в целом. По этой причине формирование финансовых ресурсов считается важным вопросом для компаний.

Собственный капитал обладает рядом положительных свойств:

1. Легкость привлечения, так как решения об увеличении собственного капитала собственники и менеджеры предприятия могут принимать без получения обязательного согласия других хозяйствующих субъектов.

2. Способность получить относительно наиболее стабильные доходы во всех сферах деятельности, так как при применении собственного капитала нет необходимости оплачивать абсолютно все формы ссудного процента.

3. Предоставление финансовой устойчивости функционирования компании, его платежеспособности в длительном этапе, таким образом, снижение вероятности банкротства.

Таким способом, собственный капитал представляет большую значимость в создании финансовых ресурсов промышленных предприятий и считается основным источником их финансирования. Собственный капитал дает возможность сформировать производственный процесс, приобретение и увеличение доходов, сохранение платежеспособности и кредитоспособности в условиях приемлемой степени риска, дает возможность гарантировать экономическую стабильность и высоколиквидность. Помимо этого, увеличивает финансовую притягательность и дает возможность последующего развития для компаний в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды [1].

Учитывая выше сказанное, гражданское законодательство регламентирует минимальный уровень собственного капитала в зависимости от организационно-правовой формы субъекта предпринимательства.

Суммы, ниже которых не может быть уставный капитал для различных организационно-правовых форм и размер материальной ответственности представлены в таблице.

Таблица. Законодательно установленный минимум уставного капитала и его взаимосвязь с ответственностью

Организационно-правовая форма	Минимальный размер уставного капитала		Размер материальной ответственности
Акционерное общество	50 000 МРП		Акционеры не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связан. с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций
Товарищество с ограниченной ответственностью	100 МРП	0 тенге	Участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связан. с деятельностью товарищества в пределах стоимости внесен. ими вкладов
Товарищество с дополнительной ответственностью			Участники отвечают по его обязательствам своим вкладам в уставной капитал, а при недостаточности этих сумм, им имуществом в размере, кратном внесенным ими вкладом
Полное товарищество	25 МРП		Солидарная ответственность по обязательствам всем принадлежащим им имуществом
Коммандитное товарищество	50 МРП		Ответственность ограничивается суммой внесен. участниками вклада в имущество товарищества

Производственный кооператив размер начального собственного капитала определяется решением общего собрания членов кооперативов. Касаясь индивидуального предпринимателя в отсутствие юридического лица, то на уровне закона первоначальный капитал определяется им без помощи других.

Приведенные данные в таблице говорят, о том что правительство в законодательной форме регламентирует условия по минимальному размеру собственного капитала при осуществлении предпринимательской деятельности. Необходимость подтвержденного утверждения обуславливается материализацией ответственности субъекта коммерческой деятельности согласно его обязанностям. Правовая основа указанной взаимосвязи регламентируется законами Республики Казахстан: «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» от 22 апреля 1998 г., «Об акционерном обществе» от 13 мая 2003 г., «О производственном кооперативе» от 5 октября 1999 г. с учетом изменений и дополнений [2;3].

К тому же, таблица показывает, что уставный капитал осуществляет в исполнении предприни-

мательской деятельности защитную функцию и является гарантией выполнения денежных обязательств.

Из приведенной информации также можно увидеть, что по такой форме организации предпринимательской деятельности как товарищества с ограниченной ответственностью, акционерное общество, уставный капитал определяет степень ответственности по денежным обязательствам.

Размер объявленного уставного капитала общества равен суммарной номинальной цене всех объявленных к выпуску акций и выражается в единой валюте. Общество может произвести и расположить все без исключения либо лишь только часть объявленных к выпуску акций.

Изменение (повышение либо уменьшение) объявленного уставного капитала общества разрешается лишь только после расположения и оплаты полностью всех объявленных к выпуску акций согласно заключению общего собрания владельцев акций, в случае если другое никак не определено законодательством. Необходимо принять к сведению, то что уменьшение объявленного уставного капитала ниже минимального размера, который был установлен Законом «Об акционерных обществах», никак не разрешается [4].

Размер выпущенного (оплаченного) уставного капитала общества равен суммарной номинальной стоимости выпущенных акций и не может быть для открытых обществ менее двухсот, а для закрытых обществ – менее ста размеров месячного расчетного показателя, законодательно установленного в Республике Казахстан на момент внесения владельцами акций вкладов в уставный капитал. Помимо этого, он обязан состоять из оговоренного числа обыкновенных акций, кратного десяти, с одинаковой номинальной стоимостью. Привилегированные акции не могут быть выпущены на сумму, которая превышает 25% объявленного уставного капитала общества.

Вместе с уставным капиталом источником формирования собственного капитала считается нераспределенный чистый доход. Финансовая сущность этого ключа связана с итогом экономической работы субъекта коммерческой деятельности. Его величина обуславливается согласно итогам финансового года и представляет собой ту часть дохода, что остается в директиве компании, после выполнения им абсолютно всех обязательств, уплаты начисленных налоговых платежей, формирования целевых денежных фондов.

По величине данного источника определяют о способности расширения воспроизводства, что означает и о укреплении позиций на рынке производства и объекта.

Для крупных субъектов предпринимательской деятельности возможность пополнения финансовых ресурсов за счет данного источника реальна. Для субъектов малого предпринимательства, указанный источник формирования собственного капитала не всегда является доступным, в силу того, что текущие расходы могут быть эквиваленты их доходам, либо наоборот, опережать их. На практике это приводит к проблеме поиска источников дополнительного выделения финансовых средств для хозяйственного оборота. В особенности это важно при постановлении стратегических вопросов: увеличение производственных мощностей, освоение новых секторов рынка, улучшение качества продукции. Названные причины обеспечивают доходность бизнеса усиление конкурентоспособности субъекта предпринимательства на рынке.

Развитие устойчивого и конкурентоспособного частного предпринимательства является одним из приоритетов экономической политики Республики Казахстан. В послании верховнокомандующего РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь - 2050: Единая цель, Единые интересы, Единое будущее» отмечается, что малый и средний бизнес – это прочная экономическая основа нашего Общества Всеобщего Труда [5].

В заключении хотелось бы отметить, что в случае если сформировать надлежащие условия, обеспечивающие комплексную поддержку малого и среднего бизнеса на общегосударственном и региональном уровнях, и возможности финансирования (кредитования) относительно без риска, извлечения нормальной нормы прибыли, то в таком случае денежные средства инвесторов неизбежно возьмут направление в малый и средний бизнес, помогая этим не только лишь становлению и формированию последнего, однако и увеличению на этой основе эффективности экономики в целом.

Литература

1. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2007. – 670 с.
2. Закон Республики Казахстан от 22 апреля 1998 г. «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» с изменениями и дополнениями.
3. Закон Республики Казахстан от 5 октября 1999 г. «О производственном кооперативе».
4. Закон Республики Казахстан от 13 мая 2003 г. «Об акционерных обществах».
5. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана. – Астана, 14 декабря 2012 г. «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства».

Резюме

В статье дан правовой аспект механизма формирования собственного и заемного капитала субъектов малого и среднего предпринимательства.

Түйін

Мақалада кіші және орта кәсіпкерлік субъектілерінің жеке меншік және қарызға алынған капиталын қалыптастыру механизмінің құқықтық аспектілері берілген.

Summary

The article gives a legal aspect of the mechanism of formation of own and borrowed capital of subjects of small and medium business.



ӘОЖ 336.717.061

Сатишов У.М., «Қаржы» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Усенбаев Т.М., э.ғ.к, аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ НАРЫҚТЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕРІ: БАСҚАРУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

Нарықтық қатынастардың қалыптасуына байланысты тәуекелділік түсінігі банктер өміріне нақты кіруде. Тәуекел гректің «*ridskon,ridsa*», италияның «*risiko*» және француздың тілінде «*risque*» яғни қазақша «қауіп, қатер» деген мағынаны білдіреді.

Нарықтық тәуекел – Банктің қаржылық активтердің (ең алдымен, бағалы қағаздардың) нарықтық құнының, валюта бағамдарының, пайыздық мөлшерлемелердің жағымсыз өзгеруі салдарынан шығындарға тап болу тәуекелі. Банк ісінде тәуекел – белгілі бір банктік операцияларды жүзеге асыру нәтижесінде қосымша шығын жұмсау салдарынан пайда алмау немесе өзінің ресурстарының бір бөлігін жоғалту қаупін білдіреді.

Экономика дамуының қазіргі кезеңінде банк үшін тәуекелдер дұрыс басқарылуы және бағалануы қажет. Кез келген банк үшін тәуекелдің сандық бейнеленуі банктің алға қойған шараларды жүзеге асырудың тәуекелділігіненшығынға ұшырауын және тәуекел саласындағы банктің стратегиясының сапасын көрсетеді.

Қазақстан Республикасы өзінің дамуы барысында ХХІ ғасырға күрделі өзгерістермен аяқ басты. Соның ішінде қазір бізде тәуекелдердің рөлі өте зор. Ол барлық шаруашылық субъектілерімен қатар, мемлекетте де, үкіметте де болуы мүмкін, ал біз тәуекелдің жою жолдарын қарастыруымыз керек. Негізінен, тәуекел – кез келген өндірушінің соның ішінде банктің болжаусыз қолайсыз жағдайлардың салдарынан зиян шегуін сипаттайды. Тәуекел – банктің берген несиелері бойынша төлемсіздік туындаған жағдайда, ресурстық базасы жеткіліксіз болған жағдайда, жалпы міндеттемелері бойынша жауап беру мүмкіндігі азайған жағдайда пайдасынан айырылып қалу мүмкіндігін бейнелейді. Дей тұрғанымен, қаншалықты тәуекел деңгейі төмен болса, соғұрлым банктің жоғары мөлшерде пайда табуы да мүмкін емес болады. Сондықтан да кез келген кәсіпкер,

соның ішінде банк менеджерлері басқару шешімдерін қабылдау барысында табыс пен тәуекел деңгейінің онтайлы қатынасына мән беруге тиіс, сондай-ақ тәуекелдердің түрлеріне байланысты оларды басқару және бағалау керек. Ал кез келген банктің табыстылығы банктің берген несиелерінің сапасына, яғни оның қайтарымдылық дәрежесіне тікелей байланысты. Несиенің уақытылы қайтарылмауы банктің зиян шегуіне итермелейді. Сондықтан да банктер несиелік тәуекелді басқару шараларымен уақытылы айналысып отыруға тиіс.

Нарықтық тәуекелге жатады:

- қор тәуекелі (қор нарығындағы айналымдағы активтер құнының өзгеру салдарынан шығындарға ұшырау тәуекелі);
- валюталық тәуекел (валюта бағамдарының өзгеру салдарынан шығындарға ұшырау тәуекелі);
- пайыздық тәуекел (пайыздық мөлшерлемелердің өзгеру салдарынан шығындарға ұшырау тәуекелі).

Банктік тәуекелдерді бағалау кезінде тәуекел туралы толық ақпаратты алу бір неше көрсеткіштердің есептеліну нәтижесінде алынады. Неғұрлым ақпаратты сапалы болып банктік тәуекелді бағалауда-салыстырмалы көрсеткіштер болып табылады. Ал, абсолютті көрсеткіштер бағаланып жатқан объектіден күтілетін нәтижелердің негізінде қолданылады. Тәуекелді бағалау кезінде ықтималдықтың деңгейін анықтайтын көрсеткіштердің маңызы зор болып келеді. Банктік тәуекелдің деңгейін бағалау барысында нақты көрсеткіштердің жоспарланған көрсеткіштерден ауытқуын есептеп қана қоймай, сонымен қатар теріс ауытқулардың оңауытқуларға қарағандағы ықтималдығы есептеледі.

Тәуекелді бағалау мен оны басқарудың дәстүрлі әдістерінің бірі болып табылады. Статистикалық талдаудың негізгі құралдарына дисперсия, стандарты ауытқу, вариация коэффициенті жатады. Бұл әдістің мәні үлкен уақыт аралығында статистикалық мәліметтерді талдауда жатыр. Бұл банктердің шеккен залалының пайда болу жиілігін олардың пайда болу ықтималдығымен салыстыруға мүмкіндік береді. Бұл әдісті банктің ішкі және сыртқы тәуекелдерін бағалауға қолдануға болады. Бұған қоса бір банк үшін залалдың мүмкін болатын деңгейінің болу жиілігі нақтыбір залал деңгейінің болу жағдайының саны мен статистикалық талдаудағы оқиғалардың жалпы санына байланысты болады. Банк тәуекелсіз аймақта жұмыс істейтін болса, еш залал шекпейді, бұл болса жоғарғы табыс алуға мүмкіндік береді. Банк мүмкін болатын тәуекел аймағында қызмететсе, банк шеккен шығындардан асыптүседі. Ал мүмкін тәуекелдер аймағын да қызмет етсе, ол өз қызметіне шақандай пайда таппайды.

Табыстарының барлығы шығындарды жабуға жұмсалады. Критикалық тәуекел аймағында банк банкротқа жақын болады. Алған табысы шығындарды жабуға жеткіліксіз болады.

Статистикалық әдіс статистикалық шығын және пайданы зерттеу, экономикалық қайтарымның шамасы мен алу жиілігін анықтаудан кейін ықтималдық талдау мен болашақ кезеңдегі нарықтың жағдайына болжам жасауға негізделеді.

Жалпы банктердің бағалау әдістеріне: хеджирлеу әдісі аналитикалық әдіс және тағы басқада әдістер жатады

Хеджирлеу әдісі. Хеджирлеу дегеніміз – фьючерстік немесе опциондық нарыққа қатысты жеке нарықтың бағалық залалдарынан сақтандыруға негізделген әдіс. Мұндағы биржалық опциндар үшін жеке нарық ретіндегі нақты нарық, сонымен бірге фьючерстік нарықтар қарастырылуы мүмкін. Хеджирлеу механизмі нарық қатысушы әр уақыт мезетінде фьючерстік және жеке нарықта, опциондық және нақты нарықта, опциондық немесе фьючерстік нарықта қарама қарсы позицияда тұруына негізделеді. Бұл нарықтағы бір актив бағасы қозғалыс бағыты сәйкес келеді. Басқаша айтқанда егер сатушы бір нарықта сатып алушы болса, басқа нарықта сатушы болу керек және керісінше.

Аналитикалық әдіс. Қаржы нарығын екі аналитикалық тәсілмен бөліп көрсетуге болады.

- фундаменталді;
- техникалық.

Фундаменталды талдау оның элементі бағалауға негізделеді, табысы, нарықтағы жағдайы, активі мен пассиві, меншікті капиталдағы және эмитент қызметінің нәтижелігін сипаттайтын басқа

көрсеткіштегі пайда нормасы. Фундаменталды талдауда коэффициент әдісі қолданылады. Бұл әдіс тек сандық мәліметтер үшін қолданылады. Сондықтан тек қана бұл әдісті қолдану қате ақпарат беруі мүмкін.

Әдебиеттер

1. «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы заңы», 1995 жылдың 31 тамызынан.
2. Банковское дело / Под. ред. д.э.н. профессора Г.С. Сейтқасымова. – Астана: ҚазУЭФ МТ, 2007.
3. Кисилев В.В. Управление банковскими капиталом. – М., 2016.
4. Милловцев В.Д. Банковское дело / Под ред. В.И. Колесникова. – М., 2015.
5. Милловцев В.Д. Современное банковское дело. Опыт США. – М., 1998.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстандағы банктік қызметтер нарығындағы коммерциялық банктердің тәуекелдерінің атқаратын қызметтерінің күрделі қаржыларының экономикалық тиімділігі мен маңызы туралы зерттелген.

Резюме

В этой статье проведено исследование о значимости экономической эффективности и рисков коммерческих банков в сложных финансово-экономических условиях на рынке банковских услуг.

Summary

In this article a study is undertaken about meaningfulness of economic efficiency and risks of commercial banks in difficult финансово-экономических terms at the market of bank services.



УДК 336.64

*Сеит Д.А., магистрант специальности «Финансы»
Научный руководитель: Рубенкова Н.Б., к.э.н., и.о. доцента
ҚазУЭФМТ*

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИИ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

Финансово-хозяйственная деятельность любой коммерческой организации сопровождается движением денежных средств, их поступлением и расходованием. Этот непрерывный процесс определяется понятием «денежный поток». Денежный поток представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью организации.

Необходимость в оптимизации денежных потоков возникает, прежде всего, для обеспечения движения материальных потоков финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в нужные сроки с использованием наиболее эффективных источников финансирования. От того, насколько притоки и оттоки денежных средств синхронизированы между собой во времени и по объемам, в значительной мере определяются темпы экономического роста и финансовая устойчивость организации. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает оптимизацию и эффективность финансового управления, существенное ускорение реализации стратегических целей развития компании [1].

Процесс выбора наилучших форм организации денежных потоков компании, с учетом условий и особенностей осуществления ее хозяйственной деятельности представляет собой оптимизацию денежных потоков. Оптимизация денежных потоков является одной из главных функций управления денежными потоками, направленной на повышение их эффективности в предстоящем периоде.

В процессе оптимизации денежных потоков решаются следующие основные задачи:

– выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость организации от внешних источников привлечения денежных средств;

- обеспечение более полной сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков по объемам и во времени;
- обеспечение более тесной взаимосвязи денежных потоков по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности организации;
- повышение суммы и качества чистого денежного потока организации, генерируемого ее хозяйственной деятельностью. Исходя из балансирования денежных потоков во времени;
- максимизация чистого денежного потока.

В первую очередь необходимо добиться сбалансированности объемов положительного и отрицательного потоков денежных средств, поскольку и дефицит, и избыток денежных ресурсов отрицательно влияет на результаты хозяйственной деятельности. Так, при дефицитном денежном потоке снижается ликвидность и уровень платежеспособности предприятия, что приводит к росту просроченной задолженности предприятия по кредитам банку, поставщикам, персоналу по оплате труда (с соответствующим снижением уровня производительности труда персонала), увеличению продолжительности финансового цикла. Все это, в конечном счете, приводит к снижению рентабельности активов и собственного капитала организации [2].

Методы балансирования денежных потоков по объемам можно подразделить на 2 группы:

- 1) методы оптимизации дефицитного денежного потока;
- 2) методы оптимизации избыточного денежного потока.

Методы оптимизации дефицитного денежного потока направлены на обеспечение роста объема положительного и снижение объема отрицательного денежных потоков. Кроме того, методы оптимизации дефицитного денежного потока зависят от характера этой дефицитности – краткосрочной или долгосрочной.

Сбалансированность дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде достигается путем использования «Системы ускорения – замедления платежного оборота» (или «Системы лидс энд лэгс»), суть которой заключается в разработке на предприятии организационных мероприятий по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат.

Таблица 1. Мероприятия по сбалансированности дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде [2]

Мероприятия по ускорению привлечения денежных средств	Мероприятия по замедлению выплаты денежных средств
Обеспечение частичной или полной предоплаты за товары, пользующиеся большим спросом на рынке	Увеличение по согласованности с поставщиками сроков предоставления организации товарного кредита
Сокращение сроков предоставления товарного кредита покупателям	Использование флота (периода прохождения выписанных платежных документов до их оплаты) для замедления инкассации собственных платежных документов
Увеличение размера ценовых скидок для реализации товаров за наличный расчет	Приобретение долгосрочных активов на условиях лизинга
Ускорение инкассации просроченной дебиторской задолженности	Реструктуризация полученных кредитов путем перевода краткосрочных в долгосрочные
Использование современных форм реинвестирования дебиторской задолженности	

Поскольку данные мероприятия, повышая уровень абсолютной платежеспособности предприятия в краткосрочном периоде, могут создать проблемы дефицитности денежных потоков в будущем, то параллельно должны быть разработаны меры по сбалансированности дефицитного денежного потока в долгосрочном периоде.

Таблица 2. Мероприятия по сбалансированности дефицитного денежного потока в долгосрочном периоде [2]

Мероприятия по увеличению положительного денежного потока	Мероприятия по сокращению отрицательного денежного потока
Привлечение долгосрочных кредитов	Снижение суммы постоянных издержек предприятия
Реструктуризация организации	Налоговое планирование
Привлечение стратегических партнеров	Долгосрочные контракты, предусматривающие скидки
Привлечение стратегических инвесторов	Сокращение объемов реальных инвестиций
Продажа части долгосрочных финансовых вложений	Сокращение объемов финансовых инвестиций

Методы оптимизации избыточного денежного потока связаны в основном с активизацией инвестиционной деятельности организации и включают следующие мероприятия:

- увеличение объема расширенного воспроизводства операционных внеоборотных активов;
- ускорение периода разработки реальных инвестиционных проектов и начала их реализации;
- осуществление региональной диверсификации операционной деятельности организации;
- активное формирование портфеля финансовых инвестиций;
- досрочное погашение долгосрочных финансовых кредитов.

В системе оптимизации денежных потоков организации важное место принадлежит их сбалансированности во времени, поскольку несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков во времени создает для организации ряд финансовых проблем. Результатом такой несбалансированности даже при высоком уровне формирования чистого денежного потока является низкая ликвидность этого потока (а соответственно и низкий уровень абсолютной платежеспособности предприятия) в отдельные периоды времени. При достаточно высокой продолжительности таких периодов для предприятия возникает серьезная угроза банкротства.

В процессе оптимизации денежных потоков предприятия во времени они предварительно классифицируются по следующим признакам:

- 1) по уровню «нейтрализуемости» (способности денежного потока определенного вида изменяться во времени) денежные потоки подразделяются на потоки, поддающиеся и неподдающиеся изменению;
- 2) по уровню предсказуемости денежные потоки подразделяются на полностью предсказуемые и недостаточно предсказуемые (абсолютно непредсказуемые денежные потоки в системе их оптимизации не рассматриваются) [2].

Главным результатом описанных методов, воздействующих на отрицательные и положительные денежные потоки организации (учитывая при этом факторы, которые влияют на них), подтверждением корректности их использования, должна явиться максимизация объема чистого денежного потока. Она же (максимизация), представляя собой, по сути, завершающий этап оптимизации денежного потока, будет являться предпосылкой сокращения зависимости организации от внешних источников формирования финансовых ресурсов, то есть, повышения ее уровня самофинансирования.

Также автором было подмечено, что в современных реальных условиях, когда часто изменяется конъюнктура рынка, наблюдаются заторы в платежах, использование предложенных моделей не дает ожидаемых результатов. Поэтому большинство управляющих прогнозируют объем остатков денежных средств на основе исследования сложившихся тенденций, а также показателей ликвидности. Минимальные и максимальные границы остатков денежных средств на текущих счетах в банке устанавливаются с учетом объема и структуры оборотных активов, длительности конверсии денег, а также факторов, влияющих на скорость их оборота, таких как средний объем запасов и их оборачиваемость, объем и сроки поступления денег за отгруженную продукцию, объем и время оплаты текущих обязательств [3].

Таким образом, можно отметить следующее, использование такого инструмента как планирование денежных потоков предприятия при осуществлении оперативного и проектного управления является крайне необходимым. Именно с его помощью представляется возможным оценить основные факторы и риски развития компании, повышать эффективность ее деятельности. Построение моделей денежных потоков, их анализ и последующая оптимизация представляются достаточно простыми и незатратными методами управления финансовой деятельностью компании. Однако крайне важно интегрировать процесс анализа и оптимизации денежных потоков в систему менеджмента предприятия, осуществлять постоянный контроль реализации финансовых планов и достижения показателей, на ранних этапах выявлять ошибки и просчеты планирования, своевременно вносить коррективы в финансовую политику.

Литература

1. Варнаева Н.Е. Оптимизация денежных потоков организации // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – №4-2. – С. 72-75.
2. Лимонова Н.В., Ленкова М.И. Анализ денежных потоков организации на основе индивидуального бюджета движения денежных средств // Экономика. Право. Печать. – Вестник КСЭИ. – 2014. – №1(61). С. – 214-226.
3. Власов А.В. Концепция управления денежными потоками в системе финансового менеджмента организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. – №4. – С. 32-37.

Резюме

В статье рассмотрены вопросы оптимизации денежных потоков компании в режиме реального времени. Автор предлагает использовать инструмент планирования денежных потоков компании при осуществлении оперативного и проектного управления, а также интегрировать процесс анализа и оптимизации денежных потоков в систему менеджмента компании, осуществляя постоянный контроль на всех этапах финансовой деятельности компании.

Түйін

Мақалада нақты уақыт режимінде компанияның ақшалай қаражаттарының қозғалысын оңтайландыру мәселелері қаралды. Автор ақшаны басқарудың операциялық және жобалық менеджментін жүзеге асыруда ақшалай қаражаттарды жоспарлау құралын пайдалануды, сондай-ақ компанияның қаржылық қызметінің барлық кезеңдерінде үнемі мониторингілеуді қамтамасыз ететін, компанияның басқару жүйесіне ақшалай қаражат ағынын талдау және оңтайландыру процесін біріктіруді ұсынады.

Summary

The article deals with questions of optimization of cash flows of the company in the real time. The author suggests to use the instrument of planning of cash flows of the company at implementation of operational and project management and also to integrate process of the analysis and optimization of cash flows into the system of management of the company, exercising constant control at all stages of financial activity of the company.



ӘОЖ 336.71: 338.934.5

Сейтжанов Ж.С., «Қаржы» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Усенбаев Т.М., э.ғ.к., аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІК РЕСУРСТАРЫ: ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ЖӘНЕ БАСҚАРУ

Банктік ресурстардың құрылымы, қалыптасуы және оны басқару.

Банк ресурстарының құрылымы қоғамдық-экономикалық формация түрінен бастап банктік мамандануға дейін көптеген факторларға байланысты.

Кеңестік аймақтан шыққан елдердің банктері үшін ресурстар қалыптасуының проблемасы экономикалық нарыққа көшуімен, оған сәйкес банк реформасын өткізуге байланысты болды. Банктерді екі деңгейге бөлу бұрынғы Мемлекеттік банкке жинақталған мемлекет ресурстарын бөліп алуға әкеледі, сол сияқты екінші деңгейдегі банктерге ресурстарын өздері қалыптастыруға тура келеді. Сонымен, қазіргі банк жүйесіне бұрынғыдан басқаша принципте банк ресурстарын жасау керек болды. Нарық жағдайында коммерциялық банктерге басқа шаруашылық субъектілері секілді өз қызметтерін тек өздері жинақтаған құжаттар мөлшерінде көрсете алады. Оларды әр түрлі көздерден әр түрлі әдістерді, тәсілдерді пайдаланып қатал бәсекелестік жағдайда сырттан тартуға тура келеді.

Банк ресурстары оның пассивтік операцияларды жүргізу нәтижесінде қалыптасады, олар баланстың пассив жағынан көрінеді. Сондықтан ресурстарды банктің пассивтері деп атайды, ал шетелдік әдебиетте пассив деп тек сырттан тартылған ресурстарды айтады. Кейбір авторлар банк ресурсын кредиттік ресурсымен теңестіреді де, «банк ресурсының» экономикалық мәнін тарылтады.

Банк ресурсы деп банктің иелігіндегі және оны кредиттеуге, сол сияқты басқа да активтік операцияларға пайдаланатын қаражат жиынтығын айтады. Банк ресурсының құрамына өзінің, тартылған, қарызға алған қаражаттар кіреді. Банк ресурсының қалыптасуының басы оның уставтық капиталын құрудан басталады. Ол, ереже бойынша, ақша қаражат иелерінің банк бизнесіне инвестициясын құюмен жасалады. Өзіндік капиталды алмастыру мақсатында банк кредиторлар мен инвесторлардың әр түрлі уақытша бос қаражаттарын тартып, өзінің ресурстық базасын дамытады. Бұл қарызға алған қаражаттар банк ресурсының басты бөлігі болуы заңды. Уақытша бос ресурстарды әр көздерден тартып, оны әрі қарай кредит формасында қайта орналастыру банк қызметінің негізгі мәні болып табылады [1].

Қазақстанның банкілері, әлемдік практикадағы сырттан бос ресурстарды тарту әдістерін пайдаланып, өз ресурстар базасын жасауда жақсы көрсеткіштерге ие болуда. Олардың ресурстық базасының 90%-ы сырттан тартылған қаражаттар (депозит, құнды қағаздар, басқа банктерден қарызға алған, т.б.). Олардың үлестік салмақтарда әр банкте әр түрлі болуы мүмкін, ол банктің мамандануына, саясатына байланысты. Осы ресурстарды басқару өте маңызды.

Банк ресурстарын (пассивтерді) басқару деп қаражаттың қалыптасуы мен оның көздерінің арасындағы оптималды қарым-қатынасты қалыптастырудағы банктің жұмысын айтады. Осы мақсатты жүзеге асыру үшін банк басшылығы өзіндік капиталдың жеткіліктілігін, ал тартылған ресурстардың сақталуы мен өтімділігіне қатаң бақылау жасауға міндетті. Банктің өзіндік капиталды қалыптастырудағы басты принципі – белгіленген нормамен сәйкес келетін оның жетімділігін қамтамасыз ету.

Сырттан тартылған ресурстарды қалыптастырудың және басқарудың принципі – кредиторлар мен салымшыларды көптеп тартып, әр түрлі көздерді пайдаланып мүмкіндігінше төменгі пайыздық ставка төлеу. Осы принциптерді сақтау берік ресурстық база қалыптасуына және пайдалы, тиімді қызмет көрсетуге мүмкіндік береді [2].

Банктік ресурстарды қалыптастыру ерекшеліктері

Бүгінгі таңдағы банк ресурстары нарығының құрылуында көптеген ерекшеліктер бар деуге болады. Коммерциялық банктерінің қызметінің тұрақтылығы үшін, ең бастысы, олардың балансы өтімді болуы керек, ал оның қамтамасыз етілуі, банктік ресурстар мен несиелік жұмсалымдар арасындағы көлемі және мерзімі бойынша тепе-теңдіктің сақталуын талап етеді.

Банк ресурстары нарығының пайда болуымен қатар бағалы қағаздар нарығы қалыптасады. Сөйтіп банкте жаңа қызмет түрлері ретінде бағалы қағаздармен, факторинг, лизинг және басқа операциялар мен тікелей жұмыс жасай бастады. Бұл банктің ресурстар құрамында тек қана ақшалай қаражаттар емес, сол сияқты тауарлы материалдық құндылықтар және бағалы қағаздар кіретінін білдіреді.

Демек, коммерциялық банктер ерекше бір кәсіпорын ретінде делдалдық қызметке байланысты, банктік ресурстар нарығында ақшалай ресурстарды сатып ала отырып, оны қажет ететін кәсіпорынға, ұйымға және халыққа сатып отырады.

Банк ресурстары – бұл банктің пассивтік операциялары негізінде қалыптасқан және барлық

активтік операциялар бойынша банк өтімділігін қамтамасыз ету және пайда табу мақсатында орналастыруға бағытталатын банктің меншікті және таратылған қаражаттарының жиынтығы.

Банк ресурстарының құрылымына мыналар жатады: банктің меншікті капиталы; банктің заемдық және тартылған қаражаттары.

Банк ресурстарының құрамындағы меншікті капитал үлесі тартылған қаражаттарға қарағанда өте төмен болғандықтан барлық қаражаттарға деген қажеттілігінің 10%-ға жуық бөлігі өтелсе, ал қалған бөлігі тартылған қаражаттардың үлесіне тиеді.

Нарықтық қатынастарға өту барысында банктік ресурстарының құрылымында біршама өзгерістер болды. Меншікті қаражаттар қатарына, біріншіден, коммерциялық банктің акционерлік капиталы, резервтік қоры, сол сияқты қосымша қорлары кіреді. Тартылған қаражаттардың жаңа түріне: Ұлттық Банктен және басқа да несиелік мекемелерден алатын несиелер, басқа банктердің, корреспонденттік шоттағы, депозиттік шоттардағы қаражаттары, облигацияларды сатудан түскен қаражаттар, лизингтік операцияларды жүзеге асырғаны үшін алынған тауарлы-материалды құндылықтар жатады.

Коммерциялық банктердің ресурстарының құрылымы олардың мамандануы, әмбебаптығы және қызметінің ерекшеліктеріне қарай ерекшеленеді.

Отандық коммерциялық банктер қалыптасқан нарықта өз орнын тұрақты, сенімді, берік ету үшін әрекеттетіні белгілі. Алайда, оларды көбінесе пайданы ұзақ мерзімді келешекте өсіруден гөрі ағымдағы дивидендтер проблемасы қинайды. Сол себепті де олар меншікті қаражаттың мөлшерін жаңа акцияларды шығарудың есебінен немесе жаңа пайшыларды тартудың есебінен арттыруды жөн көреді.

Коммерциялық кәсіпорынның бір түрі ретінде банк мекемесінің ерекшелігі келесіде: оның көптеген ресурстары меншікті қаражаттың есебінен емес, қарыз қаражаты есебінен қалыптасады. Банк қаражатының құрамы әр түрлі. Оның негізгі түріне банктің өз клиенттерімен жұмыс істеу процесінде тартқан қаражат және өзге несиелік мекемелерінен қарызға алған қаражат жатады.

ҚР-ның Ұлттық Банктің деректері бойынша 2013 ж. қыркүйек айында банктік мекемелермен халықтан 3 749 653 млн тенге көлемінде қаражаттар тартылған еді, оның ішінде 2 101 307 млн тенгесі ұлттық валютада (56%) салынған еді [3].

Депозит тек салымшыға ғана емес, сонымен бірге, банкке де пайдалы. Депозиттердің көбеюі ссудалық капиталды құра алады, содан кейін, ол пайдалы жолмен кез келген шаруашылық саласына орналастырылады. Депозит бойынша проценттегі және қарыз алушыдан алынған капитал процентіндегі айырмашылық, банктің еркін (бос) ақшалай қаражатты тарту бойынша және ссудалық капиталды орналастыру бойынша жүргізілген жұмысының сыйақысы болып табылады. Банктер бұл сыйақыны мөлшерін арттыру үшін «жалған салым ақшаны» құру арқылы өзінің ресурстық базасын ұлғайтуға ұмтылады. Ал, бұл «жалған салым ақшаның» пайда болуына талап етілмелі шот өз септігін тигізеді.

Ресурстар үшін жүріп жатқан бәсекелестік күресте банктердің қолданатын маңызды құралына әр түрлі процент саясаты жатады, өйткені салым қаражатынан алынатын табыс клиенттерді ынталандырады. Депозиттің процент мөлшерлемесін әрбір коммерциялық банк ҚР ҰБ-ның есептік мөлшерлемесіне, ақша нарығының жағдайына бағдарланып әрі өздерінің депозиттік саясатына қарай дербес белгілейді. Депозиттік шоттың жекелеген түрлері бойынша табыстың шамасы салым ақшаның мерзіміне, сомасын, шоттың өзіндік ерекшелігіне, тиісті қызмет көрсетулердің сипатына ауқымына және клиенттің салым ақша шарттарын сақтауына қарай анықталады.

Салым қаражатын тарту үшін коммерциялық банктер шетелдік тәжірибені қосымша пайдаланылады, оның ішінде:

- халықтың қаражатын тарту бойынша әр түрлі бағдарламаларды әзірлеу; салымшылар мен клиенттерге кең ауқымды, оның ішіндегі банк сипатындағы қызметті көрсету;
- «тыныш» мақсатты жарнаманы (пошта, телефон арқылы) пайдалану;
- салым ақша мерзімі аяқталғанда сыйлықақысы төленетін инвестиция сипатындағы салым ақша бойынша жоғары процент мөлшерлемесін пайдалану;
- тұрақты салымшыларға «банкке адалдығы үшін» сыйлықақы төлеу;

- банк пен клиенттің экономикалық мүдделерін оңтайландыруға мүмкіндік беретін НАУ және САПС сипаттарындағы аралас шотты пайдалану.

НАУ және САПС шоттарына ұқсас шотты отандық коммерциялық банктер жеке және заңды тұлғалардың шотына қызмет көрсету процесінде пайдаланады. Бұл арада жинақ ақша шотынан аударымдарды аудару барысында жинақ ақша шоты бойынша ең аз шамада ұйғарылатын қалдықтың мөлшерін белгілеу мақсатқа лайықты болады [4].

Әдебиеттер

1. Сейтқасымов Ғ.С., Мусина А.А. Ақша, кредит, банктер. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2013. – 381 б.
2. Ильяс А.А., Макыш С.Б. Банковское дело. – Алматы: Қазақ университеті, 2006.
3. Электронная книга: www.HYPERLINK <http://www.nationalbank.kz/>.
4. Тагирбеков К.Р. Анализ деятельности коммерческого банка. – М., 2007.

Түйін

Бұл мақалада банк ресурстарын басқару жөнінде мәлімет қарастырылған. Сонымен қатар, пассивтік және активтік операцияларды жүргізуді қалыптастыру. Бүгінгі таңдағы Қазақстанның банк ресурстар нарығының қайнар көзі және олардың қалыптастыру ерекшеліктері қарастырылды. Коммерциялық банктердің ресурстарының құрылымы олардың мамандануы, әмбебаптығы және қызметі айрықша бейнеленеді.

Резюме

В этой статье представлена информация об управлении банковскими ресурсами, формировании пассивных и активных операций. Рассмотрены текущие источники рынка банковских ресурсов Казахстана и особенности их формирования. Структура ресурсов коммерческих банков характеризуется их специализацией, универсальностью и функциональностью.

Summary

This article provides information on the management of bank resources. In addition, the formation of passive and active operations. Current sources of the market of banking resources of Kazakhstan and peculiarities of their formation are considered. The structure of commercial banks' resources is characterized by their specialization, versatility and functionality.



УДК: 336.76:519.71

Серикбаев Д.Е., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Аймурзина Б.Т., д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

FORMATION AND ITS PROBLEMS OF SECURITY HOLDINGS

The essence of portfolio investment consists of distribution of investment potential between various groups of assets. Portfolio investment allows to plan and control results of an investment activity. Usually the portfolio represents set of corporate stocks, loan debentures with various degree of risk, paper holdings with the fixed income guaranteed by the government which means the minimum risk of losses of invested funds and receiving income [1; 10].

Major banks form the investment portfolios as follows: about 70% make the state paper holdings, about 25 – municipal, 5% – other. Small banks adhere to strategy that is more cautious and form the portfolio generally at the expense of the state and municipal paper holdings as the most reliable and highly liquid [2; 117].

It is adhered to the principles of safety of investments of capital during formation of the investment portfolio stability of receiving income and liquidity of investments (opportunities to turn them into cash quickly and without loss).

However, none of paper holdings acquires all these properties at the same time. The compromise is necessary here as the most perspective investments from the viewpoint of income generation at the same time and the most risky, and the safest ones bring low income. The main goal of portfolio formation is an achievement of an optimum ratio of risk and the income of the investor. Use of the principles of diversification and sufficient liquidity allows solving this problem [1; 28].

The principle of sufficient liquidity claims that it is necessary to have the certain share of the fast-realized assets in a portfolio sufficient for implementation of obligations to clients and commission of the appeared highly liquid transactions.

The main advantage of portfolio investment is an opportunity to solve specific investment problems with its help such as to provide income and a quantitative ratio of profit and risk. For this purpose, it is necessary to improve already built portfolio and to find optimal variants of new ones.

The balance between the existing risk of investments of paper holdings and the expected income is reached by means of various types of portfolios: portfolio of income, portfolio of growth and portfolio of growth and income (Table) [2; 124].

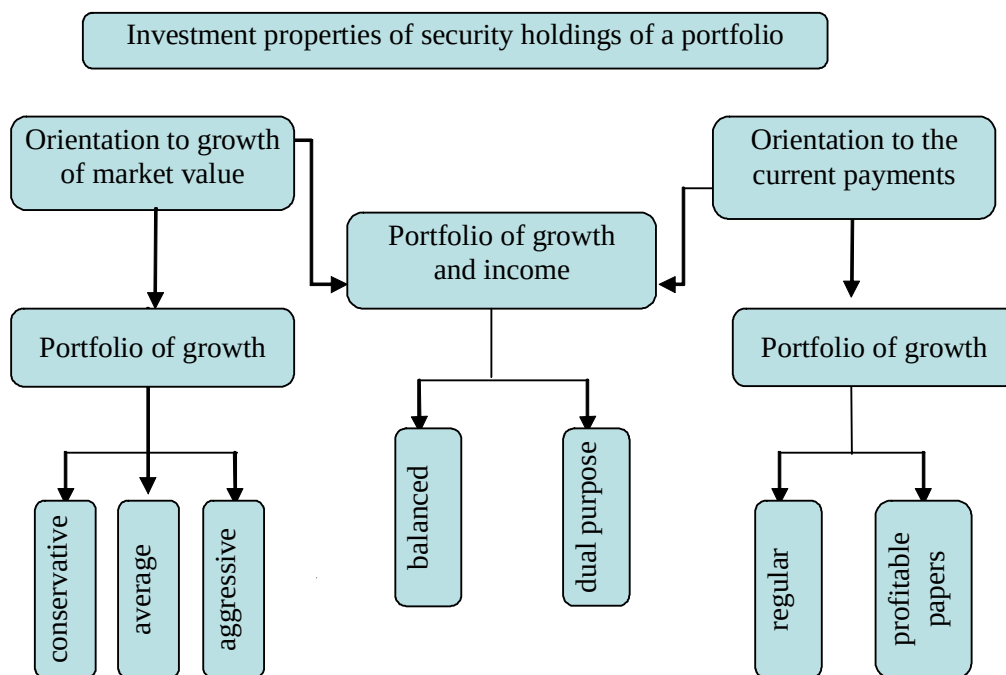


Table. **Security holdings**

The portfolio of income is focused on primary receiving high current income at the expense of dividends and percent. It is formed of highly reliable instruments of the stock market. Several types of portfolio are distinguished:

- portfolio of regular income – it is formed of highly reliable securities, capable to bring average income at the minimum level of risk;
- portfolio of profitable papers – consists of the highly profitable securities bringing high income at the average level of risk.

The portfolio of growth is focused on primary growth of market value of the papers and it is divided into portfolios according to the investment properties:

- aggressive growth – it is focused on the maximum gain of the capital; risky stocks of the young fast-growing companies bringing high income can be in its structure;
- conservative growth – it is aimed at the capital maintenance; it consists of the large campaigns and the most known companies having low steady growth rates of market value;
- average height – the most widespread one; it is characteristic of the investors not inclined to high

risk. It combines investment properties of portfolios of aggressive and conservative growth [2; 131].

Portfolio of growth and income. Any of the portfolios listed above is not uniform set and can incorporate securities with other investment properties; therefore, it is possible to externalize the portfolio of growth and income. This portfolio is created to insure the investor from possible losses while falling market value of securities and low dividend or percentage payments. The portfolio of growth and income consists of two parts: one contains the financial assets providing to their owner growth of capital cost, and another one contains income.

At classification of a portfolio, it is necessary to consider the investment qualities inherent in the securities placed in this or that portfolio: liquidity, tax excuse, branch and regional accessory.

The liquidity of a portfolio means a possibility of its transformation into monetary cash without loss of cost. It is implemented by means of a portfolio of the monetary market including mainly monetary cash or quickly realized assets (short-term securities).

Portfolios of the securities exempted from tax contain the state debt liabilities which usually keep the capital in the basic and which are highly liquid.

The portfolio containing securities of state authorities is that portfolio consisting of the state and municipal securities. They are reliable and bring a certain income, besides, they have tax concessions.

The portfolio containing corporate securities is the portfolio externalized from securities of various enterprises, foreign securities, convertible and preference shares and bonds, etc [3; 236].

Here are the major factors of formation of a share portfolio listed below:

1) priorities of investment purposes which realization causes the choice of concrete type of the investment portfolio;

2) extent of diversification of the investment portfolio;

3) need of ensuring the required liquidity of a portfolio;

4) level and dynamics of an interest rate;

5) level of the taxation of income on various financial instruments [4; 7].

Problems of formation of security holdings. It is essential to note that problems of formation of security holdings occupy one of the leading places in the modern economic theory and practice caused by their relevance in the conditions of the developed market. However, conditions of the economy of Kazakhstan do not allow applying fully general provisions of the theory of portfolio investment and the variety of investment strategy created in the West.

The lack of sufficient liquidity is the main problem at portfolio investment in any financial market.

The Kazakhstan market is still characterized by negative features, the principles of portfolio investment interfering application that to some extent constrains the interest of subjects of the market in these aspects.

First of all, impossibility of maintaining normal statistical ranks on the majority of financial instruments should be noted, that is absence of historical statistical base which leads to impossibility of applying into modern domestic conditions of classical western techniques and any strictly quantitative methods of the analysis and forecasting in general.

The following problem of the general character is a problem of the internal organization of those structures that deal with portfolio management. Even in many rather major banks the problem of the current tracking of own portfolio is not solved yet. In such conditions, it is impossible to speak about any more or less long-term planning of development of bank in general [4; 149].

In this regard during determining bases of formation of a share portfolio it is inevitable to be limited exploiting only those aspects of the portfolio theory which can be adapted, to some extent, to the Kazakhstani reality and consider specific forms of manifestation of various factors influencing the choice of securities for portfolio investment in the Kazakhstan economy.

Nowadays the stock market plays more and more important role in the course of redistribution of financial resources. Today's economic climate in the Republic of Kazakhstan offers enormous opportunities for increase in the volumes of investment into securities of the Kazakhstani companies. Volumes and results of investment activities determine rates of development and economic growth of the country.

The most appropriate investment is creation of security holdings as the set of securities can give such investment characteristics that will be unattainable from a position of separately taken security.

Competently and reasonably constructed securities market is an attribute of civilized market economy. One of ways of improvement of a situation in the Kazakhstan stock market is strengthening of a role of the government such as restriction of financial risks, ensuring compliance with laws and rules in the financial markets, creation of standard and legal base.

List of reference

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Павленко В.А. Рынок ценных бумаг. Инструменты и механизмы функционирования. – 2013.
2. Investments by William Sharpe, Gordon J. Alexander, Jeffrey W Bailey, 4th edition, 2015.
3. Семенова Е.В. Операции с ценными бумагами. – 2014.
4. “Investments” by L.L.Igonina, 3rd edition, 2013.

Summary

The article discusses stages of formation of security holdings, its problems necessary for analyzing and further reasonable management of portfolio of financial assets of companies.

Түйін

Мақалада компаниялардың қаржы активтерінің қоржынын оңтайлы басқаруға қажетті бағалы қағаздар қоржынын қалыптастыру кезеңдері, бағалы қағаздар қоржынын қалыптастырудағы қиындықтар қарастырылады.

Резюме

В статье рассматриваются этапы формирования портфеля ценных бумаг, проблемы формирования портфеля ценных бумаг, необходимые для оптимального управления портфеля финансовых активов компаний.



ӘОЖ 336.77:33.567

Сулейменова Қ.М., «Қаржы» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Сейтқасымов Ғ.С., ҚР ҰҒА академигі, э.ғ.д., профессор

ҚазЭҚХСУ

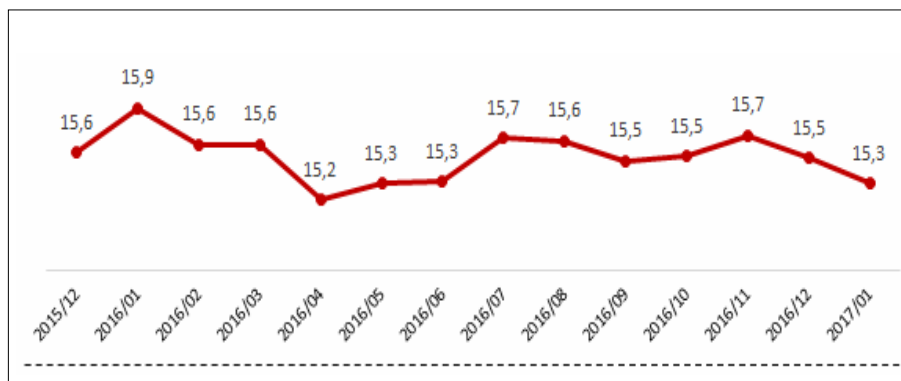
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІҢ ДАМУЫНА ӘСЕР ЕТУШІ ФАКТОРЛАР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ НАРЫҚҚА ТИГІЗЕТІН ЫҚПАЛЫ

Нарықтық экономикасы дамыған елдерде тұрғын үй құрлысы мен баспана алу саласын инвестициялау ипотекалық несиелеу немесе тұрғын үй құрлыс жинақтау жолымен жүзеге асырылады. Берілген жағдайда, халықтың баспана мәселесін шешуге мүмкіндік беретін жүйелерді қамтамасыз ету шарттарын қамдау мен инфрақұрылымын жасау мемлекеттің міндеті болып табылады. Тұрғын үй құрылыс жинақтау жүйесі. Тұрғын үй құрылыс жинақтау жүйесінің ең танымал моделі – құрылыс жинақтау қассалары. Құрылыс жинақтау қассалары (ТҮҚЖК) (немесе құрылыс қоғамы) – бұл мамандандырылған банк. Азаматтардың салымдары, қарыз алушылардың тұрғын үй қарызын қолданығаны үшін жасайтын төлемдері, сонымен қатар салымшы жыл бойы өз шотына белгілі-бір соманы салған шартында, құрылыс жинақтау туралы келісімшартына сәйкес төленетін мемлекеттік сыйақы – құрылыс жинақтау қассаларында мақсатты тұрғын үй қарыздары үшін ресурстардың көзі болып табылады.

Қазіргі кезде тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесінің қалыптасуы мемлекеттің тұрғын үй саясатының жаңа оңтайлы бағыты болып табылады. Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев Қазақстан халқына «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» 2012 жылғы Жолдауында «...мемлекеттік тұрғын үй салуды дамыту бағдарламасын іске асырудың екі жылында 11 млн шаршы метрден астам тұрғын үй іске қосылды. 2012 жылы 7 млн шаршы метр іске

қосылады. Үш жылдың ішінде 160 мың отбасы мен жарты миллионнан астам қазақстандық жаңа қоныстанушылары атанады. Бағдарлама 30 пайыздық озықтықпен орындалуда», – деген. Елбасының жоғарыда айтып кеткендей ипотекалық несиені әлі де экономикалық нарықтың басты бір құралы ретінде қарастыру қажет [1].

ҚР экономикасында банктермен несиелеу бойынша ссудалық портфель 2017 жылдың ақпанына келетін болсақ 15,1 млрд теңге құрып 2,4%-ға немесе 372,1 млрд теңге қысқарған.



1-сурет. ҚР ЕДБ ссудалық портфелі, (трлн теңге)*

*Ескертпе – сурет [2] әдебиет көзінен құрастырылған

Бірінші айда 2017 жылы несиелік нарық 207,3 млрд теңге ақпан айында 164,8 млрд теңге қысқарған. Өткен жылдың осы айымен салыстырғанда ссудалық портфель.

1-кесте. ҚР ЕДБ несиелік портфелі*

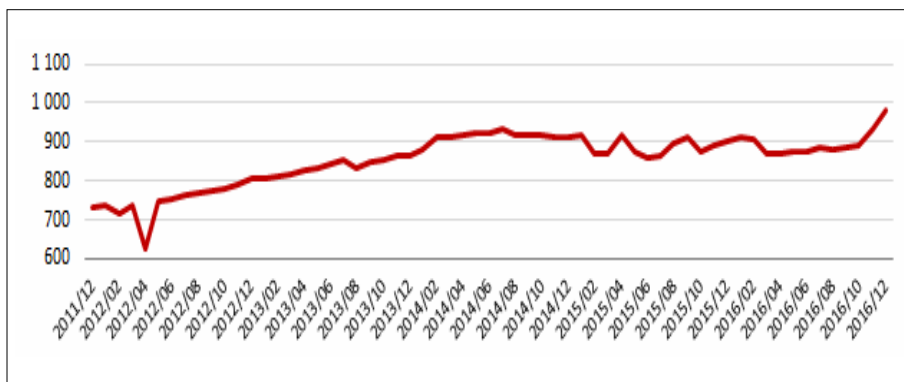
	Өсу қорытындысы				Барлығы			ҚР ЕДБ үлесі		
	01.2017	02.2016	01.2017 (%)	02.2016 (%)	02.2017	01.2017	02.2016	02.2017 (%)	01.2017 (%)	02.2016 (%)
ЕДБ	-164,8	-481,4	98,4	96,9	15 138,7	15 303,5	15 620,1	100,0	100,0	100,0
Kaspi	33,7	52,6	104,2	106,8	829,9	796,2	777,3	5,5	5,2	5,0
Евразийский	25,2	90,9	103,6	114,1	734,3	709,1	643,3	4,9	4,6	4,1
Ситибанк	4,9	-8,2	106,7	90,4	77,3	72,5	75,6	0,5	0,5	0,5
ForteBank	4,3	-16,5	100,9	96,9	512,3	508,0	528,8	3,4	3,3	3,4
ТҰҚЖБ	2,0	21,9	100,6	107,0	336,3	334,3	314,4	2,2	2,2	2,0

*Ескертпе - кесте [2] әдебиет көзінен құрастырылған

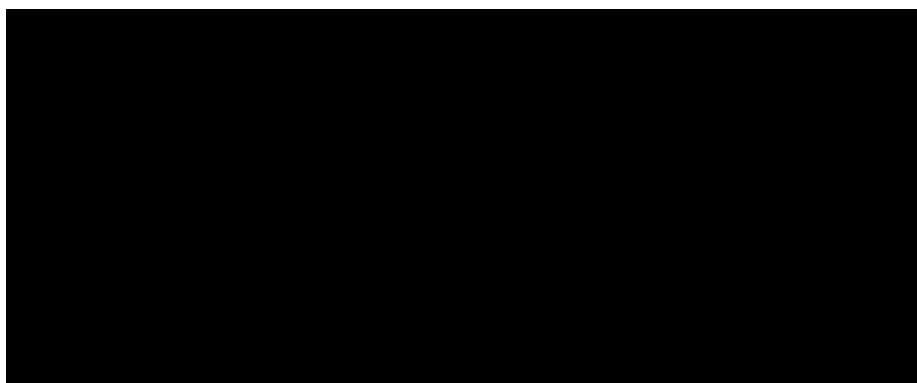
2017 жылдың басына ссудалық портфельдің өсімін 33 банктің ішінде 11 банк көрсетті. Ссудалық портфельдің өсімі бойынша лидер болып KaspiBank танылды, оның өсімі 33,7 млрд теңгеден 829,9 млрд теңгеге өсіп, екінші деңгейлі банктер арасында үлесі 5,2 ден 5,5% өсті. Келесі орында Еуразиялық Банк орын алды. Ол 9-шы орнынан 8-ші орынға ссудалық портфель бойынша орын алды. ҚР үлесі 0,3% - 4,9% орналасты. Ситибанк 3-шы орынға орналасты. Төртінші орында Форте Банк тиянақталып, 5-ші орында ссудалық портфель көлемі бойынша Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі орналасты. Портфель көлемі 2,0 млрд теңгеге артып, 2017 жылдың басына 336,6 млрд теңгеге артып, ЕДБ банктер арасында үлесі 2,2% алып отыр [3].

ЕДБ банктер арасында ссудалық портфель ішінде ипотекалық несие 2016 жылдың соңында қайтадан нарықтағы өсу темпі көрініс тапты. Айталықтай, 2014 жылы ипотекалық портфель өсімі тек қана 6% өскен, ал 2015 жылы ол 1% керісінше азайған. 2016 жылдың қорытындысы бойынша 9,2% артып, 983,3 млрд теңгеге өскен.

Бүгінгі таңда ипотекалық несие бойынша алғашқы жарнасы 10% көлемінде қол жетімді бағдарлама ретінде 4 банк несие береді. 1-ші орында тұрғын үйді сатып алуға Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі 50% дейін жинақ жинап сол бойынша үстінен қалған 50% несие береді. Ондағы тиімді мөлшерлеме пайыз құрап, максималды несие соммасы млн теңгеге дейін 102 айға дейін беріледі.



2-сурет. ҚР ипотекалық портфелі, (млрд теңге)*
*Ескертпе - сурет [3] әдебиет көзінен құрастырылған



3-сурет. Ипотека беру бойынша шарттары*
*Ескертпе - сурет [4] әдебиет көзінен құрастырылған

Ипотекалық өсім бойынша 2016 жылы өсімді Астана және Алматы қалалары өсім тапты. Астана қаласында үйді сатып алу мөлшері 24,7 млрд теңгеге өсіп 207,8 млрд теңгені құрады. Алматы қаласында 307,1 млрд теңгені құрады. Бұл екі қала нарықтың жалпы үлесінен 54,8% алып отыр. Тұрғын үй құрылыс жинақ банкінің ҚР ипотекалық нарықтағы динамикалық үлесі келесі 4-суреттен көруге болады.



4-сурет. Үй құрылыс жинақ банкінің ҚР ипотекалық нарықтағы динамикалық үлесі*

*Ескертпе - сурет [5] әдебиет көзінен құрастырылған

Тұрғын үй құрылыс жинақ банкіге деген сұраныстың өсуі арзан құндылығымен түсіндіріледі. Егер де өткен жылдары ипотека бойынша несиені 23 банк ұсынса, қазіргі кезде 34 банктің ішінде 18 банк береді. Ипотека бойынша ең төменгі пайыз соммасы Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі 4-7,2% дейін берілсе, АТФ банк 7,5% жоғары және Банк Центр Кредит 8,1% ұсынылады.

Банктердің бағалауы бойынша қарыз алушылар үшін кредиттер бойынша ең тартымды талаптар кредитті ресімдеу жылдамдығы, қажетті құжаттаманың аздығы, бөліп-бөліп төлеу, сондай-ақ өнім құнының қолайлығы болып табылады. Осыған байланысты көптеген банктер клиенттерге мынадай жеңілдіктерді ұсыну арқылы қарыз алушыларды тарту бойынша әртүрлі іс-шараларды өткізеді: (1) пайыздық мөлшерлемелерді төмендету мүмкіндігі (мөлшерлемелер нарықтық конъюктураның өзгеруіне қарай белгіленіп түзетіледі және банктің клиентпен ынтымақтасуының ауқымына қарай төмендетілуі мүмкін), (2) кредиттеу мерзімін ұзарту мүмкіндігі (жобаларды кредиттік желілер шеңберінде қаржыландыру төмен пайыздық мөлшерлемелерді қолдануға, сондай-ақ кредиттеу мерзімдерін ұзартуға да мүмкіндік береді), (3) клиентке бағдарлау жүйесі бойынша қызмет көрсету және консультация беру (қажет болған жағдайда банк қызметкерлері клиенттерге өздері барады), (4) айыппұл санкцияларын қолданбай-ақ кредитті мерзімнен бұрын өтеу мүмкіндігі.

Ұсынылған тұжырымдаманың негізі жаңадан салынған тұрғын үйді, сондай-ақ қайталама нарығындағы тұрғын үйді қоса алғанда еркін нарықта дайын тұрғын үй сатып алу үшін азаматтарға ұзақ мерзімді ипотекалық несиені берудің нарықтық жүйесін құруға әкелді [6].

Қорыта келе, бүгінгі таңда ипотекалық несиені беруді қаражат қорларын көбірек тартып, жылжымайтын мүлік нарығындағы операцияларды тиімді жүргізуді қамтитын көп бейімді тетік әрі тұтастай бір жүйе десе болады. Бұл үрдіс, қарыз беруші мен қарыз алушыдан басқа, құрылыс салу және сақтандыру компанияларын, риэлторлық кеңселерді, инвесторларды қамтиды. Ипотекалық несиелердің арқасында нарық субъектілері қосымша инвестициялық серпіліс алады, сұраныс өсе бастағандықтан құрылыс компанияларын тұрғын үй құрылысын өрістетіте түседі.

Тұрғын үйге қол жеткізу, яғни азаматтардың өз есебінен және заемдық қаражаты есебінен меншігіне тұрғын үй алуы шын мәнінде, қоғамның даму деңгейін сипаттайды. Халықтың төлем төлеу қабілеттілігі сұранысының жеткіліксіздігі, нақты табысының тұрғын үй құнынан кейін қалуы, табыстарының тұрақсыздығы сияқты факторлар, азаматтардың тіпті ипотекалық несиенің көмегімен де тұрғын үй алу мүмкіндігіне қайшы келеді. Ұзақ мерзімді несиені беру жүйесін құру жолы талаптарының бірі-тек табысы жоғары ғана емес, сонымен қатар, табысы орта халық үшін де ипотекалық несиені қол жетерлігін қамтамасыз ету болып табылады. Сөйте тұра, ипотекалық несиені беру жүйесі дотациялық емес нарықтық сипатта болуы және ипотекалық несиені беру процесіне қатысушылардың барлығына түсінікті және толықтай мөлдір болуы керек.

Әдебиеттер

1. Назарбаев Н.Ә. Қазақстан халқына Жолдауы «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан». – Астана, 2012. Егемен Қазақстан, 1 наурыз 2012 ж.
2. Валеев Ш. Об актуальных аспектах гарантирования ипотечных кредитов // Банки Казахстана. – 2007. – №10.
3. Абсаттарова Р.К., Кемельбаева С.С. Ипотечное кредитование как способ обеспечения доступности жилья // Банки Казахстана. – 2002. – №5. – С. 31-34.
4. ҚР ипотекалық неселендірді бағалау. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/> сайтынан алынған ақпарат (қараған уақыты 10.02.2017).
5. Котляров М.А. Ипотека и системные проблемы рынка недвижимости в России // Финансы и кредит. – 2017.
6. Кудрявцев В.А. Основы организации ипотечного кредитования. – М.: Высшая школа.

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасындағы ипотекалық несиелендірудің ағымдағы жай-күйі қарастырылады. Қазақстандағы ипотекалық кредиттеуді дамытуға және нарықтық инфрақұрылымға әсер ететін факторлар.

Резюме

В Статье рассмотрены текущее состояние ипотечного кредитования в Республике Казахстане. Факторы, влияющие на развитие ипотечного кредитования в Казахстане и влияние на инфраструктуру рынка.

Summary

The article describes the current state of the mortgage lending in the Republic of Kazakhstan. Factors affecting the development of mortgage lending in Kazakhstan and impact on market infrastructure.



ӘОЖ 368.91:339.13(574)

Султанов С.С., «Қаржы» кафедрасының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Сейтқасымов Ғ.С., ҚР ҰҒА академигі, э.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ

ҚР САҚТАНДЫРУ НАРЫҒЫ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ ЖОЛДАРЫ

Қазіргі экономикалық жағдайда сақтандыру нарығы әлеуметтік қажеттіліктерді қамтамасыз ету үшін әрдайым дамып, жетілдіріп отыру қажет. Теория мен тәжірибеде нәтижелі әдістер мен жаңа тауарлар түрлерін енгізу аса маңызды. Осы себептен, статьяда ҚР сақтандыру нарығына статистикалық талдау жасалып, нарықты дамыту жолдары көрсетілген.

Қазақстанда сақтандыру нарығы қалыптастыру кезеңінде табылады: заңнама нормативтері, нарық қатысушыларына қойылатын талаптар жетіледі, сақтандыру инфрақұрылымы қалыптасады, сақтандыру нарығының негізгі фигуралары анықталады. Алайда оның дамуына кедергі келтіретін проблемалар жиыны бар, бұл: сақтандыру қызметін енгізудің төмен деңгейі, халықтың сақтандыру компанияларына сенімінің төмен деңгейі, төмен сақтандыру мәдениеті, сақтандыру нарығының жеткіліксіз дамыған инфрақұрылымы, сақтандыру қоржынының шоғырландырудың жоғары деңгейі, сақтандырудағы айлакерлік, отандық сақтандыру компаниялары қызметінің төмен тиімділігі, ескірген заңнама.

Халықтың сақтандыру мәдениетін арттыру саласында проблемаларды шешу үшін сақтандыру нарығының барлық кәсіби қатысушыларының және олардың бірлестіктерінің, мемлекеттік органдарының қатысуымен халықтың сақтандыру тартымдылығын арттыруға мүмкіндік беретін кең ауқымды, келісілген іс-шараларды жүзеге асыруы қажет.

Орта мерзімдік перспективада сақтандыру нарығын дамытудың негізгі мақсаттары мен міндеттері болып табылады:

- азаматтарды, заңды тұлғаларды, мемлекетті сақтандыру арқылы қорғаудағы қажеттіліктерді қанағаттандыру бойынша іс-шараларды әзірлеу және іске асыру мен мемлекет экономикасын дамыту үшін ұзақ мерзімді инвестициялық ресурстарын шоғырландыру;
- халықты әлеуметтік қорғау құралы ретінде өмірді сақтандыруды дамыту;
- міндетті сақтандыру жүйесін жетілдіру;
- сақтандыру ұйымдарына және сақтандыру қатынастарының барлық субъектілерінің сақтандыру мәдениетіне халықтың сенімін арттыру.

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында 32 сақтандыру және қайта сақтандыру ұйымы тиісті лицензиямен жұмыс атқарады, яғни 7 өмірді сақтандыру және 25 жалпы сақтандыру компаниялары бар. 2010-2016 жж. кезеңінде сақтандыру компанияларының активтері тек артып келуде және осы уақыт аралығында 149%-ға артқан. 2010 жылы жиынтық активтер көлемі 343 млрд теңгені құраған ал 2016 ж. нәтижесінде бұл көрсеткіш 856 млрд теңгеге тең болған. Бұл ретте меншікті капитал көлемі 2015 ж. көрсеткішінен 0,5%-ға азайып, 402 млрд теңгені құраған.

Сақтандыру сыйлықақыларының 2017 ж. 1 қаңтардағы жағдай бойынша көлемі 2016 ж. 1 қаңтардағы осыған ұқсас көрсеткішпен салыстырғанда 23,8%-ға артқан және 356 904 млн теңге болды. Сақтандыру сыйлықақыларының негізгі үлесі ерікті мүліктік сақтандыру (сақтандыру сыйлықақыларының жалпы көлемі 179 814 млн теңге немесе 50,4%). Міндетті сақтандыру бойынша 90 633 млн теңге немесе сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық көлемі 25,4%, ерікті жеке сақтандыру бойынша – 86 456 млн теңге немесе 24,2% пайызға тең.

Жиынтық сыйлықақылардың (356 904 млн теңге) 15,6% немесе 55 739 млн теңге өмірді сақтандыру саласына тиесілі, сыйлықақылардың қалғаны, яғни 84,4% немесе 301 165 млн теңге жалпы сақтандыру саласына тиесілі.

Сақтандыру қызметінің таралуы мен даму деңгейі бойынша Алматы қаласы көшбасшы екені айқындалады. Жиынтық сыйлықақылардағы Алматы қаласының үлесі 56%-ды құрайды, ол 182 415 млн теңгеге тең. Бұл Алматы қаласында қаржылық институттарының едәуір бөлігі орналасқандықтан екені айқын. Осыған қоса мұндай көрсеткіш авто – транспорттық көліктердің көптігімен және халықтың табыс деңгейінің жоғары болуымен байланысты.

Жиналған сақтандыру сыйлықақылардың қалған бөлігі көбіне өндірістік аудандарға тиесілі, оның ішінде Астана қ. (6,5%), Атырау облысы (4,1%) және Қарағанды облысына (4%) тиесілі [1].

Осы мәліметтерге сүйене отырып біз сақтандыру нарығының дамуының оңды динамикаға ие екенін көріп отырмыз, алайда бірнеше кемшіліктер де айқындалды. Олар:

- сақтандыру нарығының әлсіздігі;
- сақтандыру нарығының облыстардағы даму деңгейінің төмендігі;
- сақтандыру нарығындағы ұлттық экономика мен әлеуметтік қажеттіліктерді ескеретін тауарлардың жоқтығы.

Әрине, қазіргі мемлекеттің қолданып отырған іс-шаралары, соның ішінде, міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру туралы заңы сақтандыру мәдениетінің дамуына оңды нәтижелер беретіні айқын, алайда біз жоғарыдағы кемшіліктерді жою мақсатында біршама өзгерістер енгізуді ұсынамыз:

1. Халықты әлеуметтік қорғау құралы ретінде өмірді сақтандыруды дамыту.
2. Міндетті сақтандыру жүйесін жетілдіру.
3. Сақтандыру ұйымдарына және сақтандыру қатынастарының барлық субъектілерінің сақтандыру мәдениетіне халықтың сенімін арттыру, әсіресе облыстарда осы шараларды жүргізу.
4. ҚР сақтандыру нарығына Қытай Халық Республикасында қолданатын бала туылған жағдайдағы сақтандыру түрін енгізу [2].

Бұл мемлекеттің демографиялық жағдайды жақсарту мақсатында қолданылатын іс-шараларға пайдалы әсерін тигізеді және осыған қоса мал шаруашылықтарын сақтандыруды қайта қарастырып, тауарды тиімді жасау қажет.

ҚР міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру, әлеуметтік және экономикалық ерекшеліктерін ескеретін сақтандыру түрлері халықтың сақтандыру компанияларына деген сенімділік пен жалпы сақтандыру мәдениетін қалыптастыруда көмегін тигізеді.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық Экономика министрлігі Статистика комитеті.
2. Григоренко М.В., Васильева В.Ю. Развитие страхового сектора КНР // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №3-4. – С. 1144-1147.

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығының қазіргі жағдайы сипатталған.

Резюме

В статье описано нынешнее состояние рынка страхования Республики Казахстан.

Summary

The article describes the current state of the insurance market in the Republic of Kazakhstan.



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РК

Совершенствование финансовой системы – важнейшее из условий экономического развития любой страны. Главной целью процесса совершенствования является расширение ее влияния на поддержание и последующее социально-экономическое развитие республики, обеспечение роста национального дохода, финансовых ресурсов, внутреннего валового продукта, укрепление коммерческого и хозяйственного расчета во всех составляющих общественного производства.

Состояние экономики, безусловно, влияет на положение дел в финансовом секторе Республики, следовательно, программы стабилизации должны предусматривать главным образом общеэкономические меры по улучшению ее эффективности. В ряду необходимых финансовых мероприятий: национализации инвестиций, ужесточении режима экономии на всех уровнях хозяйствования; в низовых звеньях экономики – устранение убыточного регулирования финансовых взаимоотношений во всех звеньях финансовой системы.

На сегодняшний день развитие казахстанской экономики финансовой системы страны перешло на качественно новый уровень своего формирования. Основная часть реформ, направленных на создание основ успешного функционирования в перспективе, уже осуществлена. На нынешнем этапе развития финансовая система нашей страны опережает страны постсоветского пространства на несколько лет и является наиболее реформированной. По основным показателям отвечает всем международным стандартам. Можно подчеркнуть, что Казахстан имеет в настоящее время достаточно совершенную законодательную и институциональную базу для эффективного привлечения и использования иностранных инвестиций. Мы имеем сегодня наиболее либеральный налоговый режим по сравнению с другими государствами СНГ [1].

Банковский сектор является наиболее развитым сектором финансовой системы. Общие банковские активы составляют порядка 10-12% ВВП республики. Национальный банк республики Казахстан накапливает достаточные средства для развития, а также поддержания деятельности коммерческих банков страны. В банковском секторе продолжаются процессы объединения, наряду с прекращением деятельности неустойчивых банков, а также приватизацией и поглощением отдельных банковских структур.

В качестве преобладающих приоритетов развития финансовой системы республики на перспективу определены:

1. Улучшение денежно-кредитной политики РК. А именно, определены новые направления денежно-кредитной политики, которая проводится Национальным банком. Это переход на принципы инфляционного таргетирования, целью которого является снижение среднегодового уровня инфляции, измеряемой индексом потребительских цен, до 4-5% годовых, а также совершенствование денежно-кредитной статистики в стране. Эта мера будет способствовать повышению качества мониторинга финансового сектора. Усиливается работа по либерализации валютных отношений, а точнее планируется поэтапное снятие отдельных рамочных ограничений при проведении валютных операций, применение иных методов регулирования валютных операций в соответствии с требованиями времени международной политики. Также необходимо отметить значительную работу Национального банка по приближению платежной системы Казахстана к стандартам Европейского союза, а также внедрению и развитию новых видов платежных инструментов.

2. Через совершенствование работы системы консолидированного финансового надзора, реформирование системы государственного регулирования финансового рынка. В процессе реформирования будет проведено комплексное осуществление системы методов и процедур надзора и регулирования финансового рынка для того, чтобы повысить уровень защиты прав и интересов потребителей финансовых услуг, сформировать стабильную инфраструктуру казахстанского финан-

сового рынка. В частности, ведется активная работа по разработке механизма оперативных действий при нарастании системных и возникновении кризисных ситуаций на всем финансовом уровне. Продолжаются работы по дальнейшему внедрению международных стандартов регулирования отдельных сегментов финансового рынка, таких, как принципы Базельского комитета для банковской системы, требования Международной ассоциации страховых надзоров (IAIS) для страхового рынка, принципы регулирования рынков ценных бумаг Международной организации комиссий по ценным бумагам (ISOCO).

3. Улучшение институциональной базы финансового рынка. В данном пункте предполагается построение трехуровневой системы кредитования, которая состоит из банков, организаций, осуществляющих отдельные виды банковских услуг. Включается работа таких институтов, как Казахстанская ипотечная компания, Фонд гарантирования ипотечных кредитов, Банк развития Казахстана, Жилищный строительный сберегательный банк. Одной из главных целей в деятельности этих институтов является практическое выполнение приоритетов Стратегии индустриально-инновационного развития.

4. Старт развития страхового рынка. В данном направлении основная цель состоит в формировании совершенной национальной страховой индустрии, активном использовании страхования как эффективного механизма защиты интересов хозяйствующих субъектов и населения от различных рисков.

5. Увеличение потенциала рынка ценных бумаг. В этом направлении развития рынка ценных бумаг определены приоритеты, среди которых формирование внутренних институциональных инвесторов в качестве основных субъектов процесса мобилизации и перераспределение свободных ресурсов в реальный сектор экономики. Также в числе приоритетных стоит задача увеличения возможностей инвестирования. Основной целью этого направления является создание условий для появления и становления новых финансовых инструментов, а это будет способствовать появлению у инвесторов возможности перераспределения кредитных рисков путем диверсификации вложений, а у предприятия эмитентов – нового источника заимствований, представляющего достаточно дешевую альтернативу банковскому кредиту.

6. Гармонизация налогообложения участников финансового рынка и финансовых инструментов. Отмена налоговых льгот и преференций, существующие по разным финансовым инструментам, предполагается переходом к стандартам Европейского Союза. Исключением при этом может стать лишь введение временных льгот для стимулирования развития какого-либо нового финансового инструмента, особенно тех, которые связаны с реализацией государственной инвестиционной политики в важнейших секторах экономики и финансового сектора.

7. Активизация объединения финансовой системы. В экономическом плане изолирование существования стран СНГ связано со значительными затратами, учитывая всю сложность ситуации, которая складывается на данный момент в мировой экономике, вопросы создания единого экономического пространства и интеграции финансовой системы.

Для того, чтобы переориентировать экономику необходимы немалые финансовые вложения, следовательно важными проблемами являются нахождение источников структурных преобразований, определение соотношения между средствами государства в виде бюджетных ассигнований и собственными средствами предприятий. Всестороннее влияние на общественное производство в качестве финансового документа, экономического рычага и стимула, оказывает государственный бюджет как инструмента управления экономикой. Государственный бюджет есть главное звено финансовой системы. В нем взаимодействуют различные виды доходов, расходов и государственные займы. Доходная часть содержит в себе перечень поступающих средств, а расходная – объединяет все виды производимых займов. Таким образом, государственный бюджет – это экономическая категория, которая выражает производственные отношения в денежной форме, возникающие между государством и другими участниками общественного производства в процессе распределения и перераспределения стоимости общественного продукта.

Государственный бюджет является инструментом осуществления государственной политики и основным источником денежных средств для реализации намеченных программ. Формирование

доходной части имеет в настоящее время немало проблем, поэтому частые корректировки налогового законодательства, усугубляющие положение предприятий, негативным образом влияют на процесс производства, а значит, на состояние госбюджета. Важным вопросом при составлении госбюджета являются направления расходования бюджетных средств, связанные с проведением финансово-бюджетной политики [2].

Главная проблема в финансовой сфере заключается в том, что количественный рост доходной части бюджета Казахстана и всех других важных финансовых показателей достигается за счет падения курса тенге по отношению к доллару. А также за счет доходов от нефтедобывающей промышленности, что может привести к глубокому экономическому спаду, так как вся финансово-экономическая система зависит от котировки данного сырья на мировом рынке.

В целом перспектива развития финансовой системы – приведение всех его сегментов к международным стандартам в условиях предстоящей либерализации валютных отношений и возможного внедрения единого валютного пространства с отдельными странами. Это обусловлено, прежде всего, существующей на сегодня устойчивой финансовой системой, удовлетворяющей потребностям реального сектора экономики в финансовых ресурсах и предоставляющей качественные услуги финансовым институтам в условиях свободной конкуренции.

Литература

1. Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу закона от 24.04.95 №2235 «О налогах и других платежах в бюджет».
2. Стратегия развития - 2030.
3. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Финансовый менеджмент: Учебно-методический комплекс. – М.: ЕАОИ, 2008.

Резюме

В данной статье рассматриваются текущее состояние и способы развития финансовой системы РК. Определены преобладающие приоритеты развития финансовой системы республики на перспективу.

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасының қаржы жүйесін дамытудың ағымдағы жайөкүйі мен даму жолдары қарастырылады. Жобаның негізінде республикасының қаржы жүйесін дамытудың басымдықтары анықталды.

Summary

In this article the current state and ways of development of a financial system of the Republic of Kazakhstan are considered. The prevailing priorities of development of financial system of the republic to prospect are defined.



УДК 336.645

Умирбаева Д.О., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: Лукпанова Ж.О., к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ – КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ КОМПАНИИ

Инновационная деятельность позволяет компаниям повышать свою конкурентоспособность и сохранять финансовую устойчивость в условиях рынка. Один из важных вопросов инновационной деятельности – выбор оптимальной системы финансирования на уровне компании. Бюджетирование позволит более точно прогнозировать денежный поток инновационной деятельности [1].

Бюджетирование инновационных предприятий – инструмент управления финансами инновационного предприятия, основанный на формировании комплексной бюджетной модели, объединяю-

щей производственно-хозяйственные, инновационные и финансовые процессы и трансформирующей стратегические цели предприятия в систему конкретных количественно определенных мероприятий для их эффективного достижения при условии сохранения финансовой устойчивости; позволяет выделить центры финансовой ответственности для инноваций, проводить более детальное изучение отклонений по инновационным проектам; анализ и оценку степени риска [2].

В исследовании под инновацией понимается процесс, в основе которого лежит коммерческая идея создания благ более высокого качества на основе внедрения новых научно-технических достижений; процесс этот включает в себя большое количество взаимосвязанных стадий, которые обуславливают его сложность, а результатом являются удовлетворение конкретных общественных потребностей и получение экономической выгоды.

Инновационная деятельность компании – деятельность по созданию, внедрению, распространению, потреблению и обновлению инноваций. Цель инновационной деятельности – обеспечение устойчивого развития компании на основе постоянного совершенствования производственно-инновационных процессов (разработки, приобретения, внедрения инноваций), направленных на выпуск новых, улучшенных видов продукции, совершенствование методов её производства, доставки, реализации и обслуживания [3].

Сложный характер инновационной деятельности компаний отмечают Т.М. Крюкова и А.Ю. Федосеев. По их мнению, инновационная деятельность предприятия включает в себя инновационный процесс по преобразованию научного знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, конкурентной среды, а также комплекс технологических, управленческих и организационно-экономических мероприятий, необходимых для осуществления инноваций [4].

Чаще всего компании реализуют инновации за счет своих внутренних ресурсов. При этом важными являются экономические мероприятия: формирование резерва финансовых средств для реализации инновационной деятельности, поэтапное финансирование инноваций из различных источников предприятия, определение четких ожидаемых результатов инновационной деятельности, систематическое оценивание инновационной деятельности организации через систему показателей. Снизить инновационные риски и устранить возникающие в процессе проблемы поможет внедрение эффективной системы бюджетирования.

Внедрение системы бюджетирования позволяет обеспечивать рациональное управление ресурсами предприятия, усилить контроль и финансовую дисциплину и обеспечить прозрачность и прогнозируемость финансовых потоков.

Любые инновации требуют большого объема финансовых ресурсов, поэтому одним из главных аспектов управления на инновационном предприятии является управление его затратами. Увеличивая или уменьшая затраты инновационного проекта, изменяя их состав, можно влиять на результаты инновационной деятельности. Планирование, расчет, анализ и контроль затрат составляют трудоемкий процессом, требующий большой точности, поскольку обеспечивает непрерывную реализацию инновационных проектов, что позволяет предприятию опередить своих конкурентов и получить наибольший экономический эффект от внедрения инновации.

К основным факторам, оказывающим наибольшее влияние на величину инновационных затрат, относятся степень радикальности инноваций, масштабность решаемых задач, стадия инновационного процесса, степень использования имеющихся ресурсов, потребность в затратах смежных производств, уровень целевых показателей создаваемых объектов, переход к новому техническому принципу решения задачи, величина создаваемого объекта, вероятность изменения уровня цен, тарифов, ставок на используемые ресурсы, а также степень устойчивости проекта к возможным изменениям условий реализации.

Бюджетирование инновационных проектов предприятия с учетом степени воздействия перечисленных затратнообразующих факторов позволит повысить точность планирования инновационных затрат, что для инновационного предприятия является крайне важным, поскольку умелое управление затратами совместно с новизной дает двойной экономический эффект [2].

Эффективная система бюджетирования инновационного предприятия предусматривает отде-

ление инновационной деятельности от традиционной производственной деятельности. Отсутствие такого разделения может привести к затягиванию сроков внедрения инноваций, превышению бюджетов инновационных проектов, к отсутствию возможности осуществлять контроль за величиной затрат на инновационные проекты.

Для того чтобы усовершенствовать систему бюджетирования, необходимо разработать инновационный бюджет и увязать его с действующими бюджетами. Бюджет инноваций разрабатывается на основе внутрифирменных целей и стратегии, позволяет планировать в соответствии с ними обеспечение инновационной деятельности финансовыми и материальными ресурсами и оперативно контролировать их использование.

Поскольку инновационная деятельность связана с долговременным отвлечением значительных финансовых и материальных ресурсов, система бюджетирования инновационного предприятия должна предусматривать разработку не только краткосрочных (месяц, квартал, год), но и долгосрочных бюджетов (3 года, 5 лет), что позволит учитывать стратегические аспекты деятельности предприятия.

При внедрении новой системы бюджетирования руководство должно четко обозначить цели и задачи, которые нужно решить, поскольку деятельность инновационного предприятия не допускает применения «универсальной» системы бюджетирования.

Построение полноценной системы бюджетирования возможно при соблюдении следующих условий:

- наличия на предприятии управленческой учетной политики, определяющей правила признания и оценки доходов и расходов, а также их отражения в бюджетах;
- наличия разработанных и оформленных в виде документов методик планирования и учета фактических статей бюджета;
- наличия инновационного бюджета;
- интегрированности системы бюджетирования (сквозная связь показателей в бюджетах).

При необходимости внесения существенных, но заранее четко определенных изменений в деятельность инновационных предприятий, подход «от достигнутого» неприменим, но в рамках стандартных жестких бюджетных процедур возможно осуществить новые расчеты параметров деятельности бизнес-единиц. Однако ситуация, когда мы можем точно спрогнозировать последствия каких-либо изменений в бизнесе, является скорее частным случаем предпринимательской деятельности, более или менее характерным для центров затрат. Для центров доходов, прибыли и инвестиций прогноз последствий бизнес-решений, как правило, имеет стохастический характер, отражая наиболее вероятный диапазон возможных значений ключевых параметров.

В условиях сильно нестабильной внешней среды система бюджетирования должна стимулировать модификацию бизнес-процессов в соответствии со стратегическими целями инновационного предприятия. Назовем такую систему мотивирующей системой бюджетирования.

Определение «мотивация» часто встречается в описаниях систем бюджетирования, и обычно она рассматривается в аспекте побуждения к эффективному выполнению четко поставленной задачи, соблюдению установленных норм. Поэтому, мотивирующая система бюджетирования должна ориентировать сотрудников на творческий подход, инновации, самостоятельную постановку задач и развитие.

Построение такой системы возможно только с использованием процессного, а не структурно-функционального подхода: структура инновационного предприятия исходно является производной от выполняемых процессов, но в процессе эволюции предприятия происходит его «консервирование», и в итоге процессы пытаются подстроить под возможности (или потребности) подразделений [5].

Главным ориентиром развития, исходным пунктом разработки любых стратегий современного инновационного предприятия является потребитель и его потребности. Отсюда существование на предприятии ясной маркетинговой политики является условием формирования мотивирующей системы бюджетирования. Это условие абсолютно необходимо для проектирования и бюджетирования всех бизнес-процессов, а не только имеющих непосредственное отношение к формированию и реализации маркетинговой стратегии, так как для достижения успеха вся деятельность иннова-

ционного предприятия должна быть подчинена единой цели.

Система бюджетирования должна переориентировать управленческую деятельность с контроля внутренней эффективности подразделений на контроль удовлетворения запросов потребителя (в том числе внутреннего). Для этого на инновационных предприятиях должна быть выявлена структура бизнес-процессов, определены показатели и критерии оценки эффективности их выполнения, назначены ответственные за реализацию конкретных процессов.

Таким образом, данная система может быть успешно интегрирована с пользующейся все большим успехом сбалансированной системой показателей (BSC). Мотивирующая система бюджетирования должна позволить инновационным предприятиям своевременно реагировать на вызовы внешней среды и реализовывать стратегические изменения, не отказываясь от контроля финансовых показателей.

Значимость инноваций для предприятий в современной экономике велика, так как способствует повышению их конкурентоспособности на рынке и финансовой устойчивости. Снизить инновационные риски и устранить возникающие в процессе проблемы поможет внедрение эффективной системы бюджетирования, которая предусматривает отделение инновационной деятельности от традиционной производственной деятельности.

Таким образом, инновация – это процесс, в основе которого лежит коммерческая идея создания благ более высокого качества на основе внедрения новых научно-технических достижений; этот процесс включает в себя большое количество взаимосвязанных стадий, которые обуславливают его сложность, а результатом является удовлетворение конкретным общественным потребностям и получение экономической выгоды.

Бюджет инноваций разрабатывается на основе внутрифирменных целей и стратегии, позволяет планировать в соответствии с ними обеспечение инновационной деятельности финансовыми и материальными ресурсами и оперативно контролировать их использование.

Система бюджетирования на инновационных предприятиях должна выстраиваться таким образом, чтобы нацеливать сотрудников на наиболее эффективное удовлетворение потребителей, принятие самостоятельных решений и инноваций. Данная система должна быть основана на процессном подходе и обеспечивать значительную гибкость задаваемых количественных параметров, придавая большее значение конечным, а не частным результатам [6].

Литература

1. Куликова М.В. Долгосрочное планирование финансирования инновационной деятельности на основе бюджетирования денежных потоков / М.В. Куликова, С.В. Иванилова. Вестник Саратовского гос. технического университета. – 2007. – № 24. – С. 187-193.
2. Плистик Н.А. Бюджетирование как инструмент управления финансами инновационного предприятия: Автореф. дис. к.э.н. Н.А.Плистик. – М., 2011.
3. Чагодаева А.Н. Развитие региональных инновационных систем: Автореф. дис. к.э.н. /А.Н. Чагодаева. – М., 2012.
4. Федосеев А.Ю. Основные направления развития инновационной деятельности промышленных предприятий: Автореф. дис. к.э.н. А.Ю. Федосеев. – Саратов, 2001.
5. Добровольский Е. Бюджетирование: шаг за шагом /Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Боровков, Е. Глухов, Е. Бреслаев. – СПб, 2006.
6. Шевченко С.А., Кузьмина Е.В., Трунина В.Ф. Бюджетирование инновационной деятельности промышленных предприятий. Вестник Челябинского государственного университета, 2015. – №8(363). – Вып. 48. – С. 127-133.

Резюме

Внедрение эффективной системы бюджетирования позволит снизить инновационные риски, обеспечить рациональное управление ресурсами предприятия, усилить контроль и финансовую дисциплину. Выделены необходимые условия, при которых возможно построение полноценной системы бюджетирования: четкая учетная политика; документальные методики планирования и учета фактических статей бюджета; наличие инновационного бюджета и др.

Түйін

Тиімді бюджеттеу жүйесін енгізу, инновация тәуекелдерін төмендетуге кәсіпорын ресурстарын орнықты басқаруды қамтамасыз, бақылау және қаржылық тәртіптің ығайту, болады. Ол бюджеттеу толық жүйесін құру болады, оған сәйкес қажетті жағдайлар бөледі: нақты есеп саясаты; жоспарлау және назарға нақты бюджет элементтерді қабылдау деректі әдістері; инновациялық бюджет және басқалар болуы.

Summary

Implementation of an effective budgeting system will reduce the risks of innovation, ensure sustainable management of the enterprise resources, to strengthen the control and financial discipline. Allocate the necessary conditions under which it is possible to build a complete system of budgeting: a clear accounting policy; documentary techniques of planning and taking into account the actual budget items; availability of innovative budget and others.



УДК 336.717:658(574)

Усербаева Ж., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Алина Г.Б.,** к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Активные операции, проводимые коммерческим банком – это главный инструмент размещения имеющихся в их распоряжении ресурсов, способствующий получению прибыли и поддержания ликвидности. Активные операции банка разнородны как по экономическому содержанию, так и с точки зрения их доходности и качества. Часть активных операций банка представляет собой безальтернативное размещение своих средств, например, в фонд гарантирования вкладов, где денежные средства не могут обращаться, а следовательно приносить прибыль. Другие виды размещения могут оказаться высокодоходными, но очень рискованными. Именно поэтому каждый коммерческий банк должен точно определять свои рыночные приоритеты и специализацию в любой временной период своей деятельности.

Коммерческие банки выступают, прежде всего, как специфические кредитные институты, которые, с одной стороны, удовлетворяют за счет этих привлеченных средств разнообразные финансовые потребности организаций и населения [1].

Экономическую основу деятельности по аккумуляции и размещению кредитных ресурсов составляет движение денежных средств – объективный процесс, оказывающий влияние на формирование и использование ссужаемых стоимостей. Организуя этот процесс, коммерческий банк выступает коммерческим предприятием, обеспечивающим выгодное помещение аккумулированных кредитных ресурсов.

Коммерческие банки, концентрируя на своих счетах временно свободные денежные средства клиентов, имеют возможность предоставлять их в ссуду субъектам экономики, испытывающим недостаток средств для осуществления платежей, инвестиций и т.д. Таким образом банки регулируют общую ликвидность экономики. Никакие другие институты финансового рынка, поскольку они не ведут расчетных и текущих счетов, не могут выполнять аналогичные функции.

Коммерческие банки выступают, прежде всего, как специфические кредитные институты, которые, с одной стороны, удовлетворяют за счет этих привлеченных средств разнообразные финансовые потребности организаций и населения.

Экономическую основу деятельности по аккумуляции и размещению кредитных ресурсов составляет движение денежных средств – объективный процесс, оказывающий влияние на формирование и использование ссужаемых стоимостей. Организуя этот процесс, коммерческий банк выс-

тупает коммерческим предприятием, обеспечивающим выгодное помещение аккумулированных кредитных ресурсов.

Коммерческие банки, концентрируя на своих счетах временно свободные денежные средства клиентов, имеют возможность предоставлять их в ссуду субъектам экономики, испытывающим недостаток средств для осуществления платежей, инвестиций и т.д. Таким образом банки регулируют общую ликвидность экономики. Никакие другие институты финансового рынка, поскольку они не ведут расчетных и текущих счетов, не могут выполнять аналогичные функции [2].

Активные операции – это операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли и поддержания ликвидности. К активным операциям банка относятся: краткосрочное и долгосрочное кредитование производственной, социальной, инвестиционной и научной деятельности организаций, предоставление потребительских ссуд населению, приобретение ценных бумаг, лизинг, факторинг, инновационное финансирование и кредитование, долевое участие средствами банка в хозяйственной деятельности организаций, предоставление ссуд другим банкам.

Активные операции банка по экономическому содержанию подразделяют следующим образом: ссудные (учетно-ссудные), расчетные, кассовые, инвестиционные и фондовые, валютные, гарантийные.

Активные операции постоянно требуют совершенствования, в связи с этим в целях совершенствования и эффективной реализации стратегии банка в области кредитования и управления кредитными рисками обычно разрабатываются Положение «О внутренней кредитной политике банка» для дальнейшего совершенствования кредитного процесса путем достижения максимизации доходности и минимизации рисков», в котором указываются ограничения по портфелю кредитов.

Валютные риски обычно управляются в банках различными методами.

Так, например, очень в мировой и отечественной банковской практике распространены следующие виды лимитов:

- лимиты на иностранные государства (устанавливаются максимально возможные суммы для операций в течении дня с клиентами и контрапартнерами в сумме из каждой конкретной страны).

Первым шагом к минимизации валютных рисков внутри структуры банка может явиться установление лимитов на валютные операции:

- лимит инструментария (установление ограничений по используемым инструментам и валютам с определением списка возможных к торговле валют и инструментов торговли);

- установление лимитов на каждый день и каждого дилера (обычно устанавливается размер максимально возможной открытой позиции по торгуемым иностранным валютам, возможный для переноса на следующий рабочий день для каждого конкретного дилера и каждого конкретного инструмента);

- лимит убытков (устанавливается максимально возможный размер убытков, после достижения которого все открытые позиции должны быть закрыты с убытками). В некоторых банках такой лимит устанавливается на каждый рабочий день или отдельный период (обычно один месяц), в некоторых банках он подразделяется на отдельные виды инструментов, а в некоторых банках может также устанавливаться на отдельных дилеров [3].

Кроме лимитов в мировой практике применяются следующие методы снижения валютных рисков: взаимный зачет покупки-продажи валюты по активу и пассиву, так называемый метод «мэтчинг», где с помощью вычета поступления валюты из величины ее оттока банк имеет возможность оказывать влияние на их размер и соответственно на свои риски; использование метода «неттинга», который заключается в максимальном сокращении количества валютных сделок с помощью их укрупнения. Для этой цели банки создают подразделения, которые координируют поступления заявок на покупку-продажу иностранной валюты; приобретение дополнительной информации путем приобретения информационных продуктов специализированных фирм в режиме реального времени отображающих движение валютных курсов и последнюю информацию; тщательное изучение и анализ валютных рынков на ежедневной основе.

Ну и конечно, для ограничения валютных рисков применяется хеджирование. Хеджирование –

это процесс уменьшения риска возможных потерь. Фирма может принять решение хеджировать все риски, не хеджировать ничего или хеджировать что-то выборочно. Она также может спекулировать, будь то осознано или нет.

Отсутствие хеджирования может иметь две причины: во-первых, фирма может не знать о рисках или возможностях уменьшения этих рисков,

во-вторых, она может считать, что обменные курсы или процентные ставки будут оставаться неизменными или изменяться в ее пользу. В результате фирма будет спекулировать: если ее ожидания окажутся правильными, она выиграет, если нет – она понесет убытки [4].

Хеджирование всех рисков – единственный способ их полностью избежать. Однако финансовые директора компаний отдают предпочтение выборочному хеджированию. Если они считают, что курсы валют или процентные ставки изменятся неблагоприятно для них, то хеджируют риск, а если движение будет в их пользу – оставляют риск непокрытым. Это и есть, в сущности, спекуляция. Интересно заметить, что прогнозисты-профессионалы обычно ошибаются в своих оценках, однако сотрудники финансовых отделов компаний, являющиеся «любителями», продолжают верить в свой дар предвидения, который позволит им сделать точный прогноз. Одним из недостатков общего хеджирования (т. е. уменьшения всех рисков) является довольно существенные суммарные затраты на комиссионные и премии опционов. Выборочное хеджирование можно рассматривать как один из способов снижения общих затрат.

Другой способ – страховать риски только после того, как курсы или ставки изменились до определенного уровня. Можно считать, что в какой-то степени компания может выдержать неблагоприятные изменения, но когда они достигнут допустимого предела, позицию следует полностью хеджировать для предотвращения дальнейших убытков. Такой подход позволяет избежать затрат на страхование рисков в ситуациях, когда обменные курсы или процентные ставки остаются стабильными или изменяются в благоприятном направлении.

Риски, связанные со сделками, предполагающие обмен валют, могут управляться с помощью политики цен, включающей определение, как уровня назначаемых цен, так и валют, в которых выражается цена. Также существенное влияние на риск могут оказывать сроки получения и выплаты денег. Кроме вышеописанных действий по снижению операционного валютного риска также активно используется следующий прием: счет-фактура покупателю товара выписывается фирмой в валюте, в которой производилась оплата при импорте.

Также необходимо и в дальнейшем уделять пристальное внимание управлению процентным риском, так как игнорирование им может негативно воздействовать на доходы и стоимость активов, пассивов и капитала [5].

Комитет по управлению активными операциями управляет рисками изменения процентной ставки и рыночным риском посредством управления позицией банка по процентным ставкам, обеспечивая положительную процентную маржу. Департамент финансового контроля отслеживает текущие результаты финансовой деятельности банка в отношении изменения процентных ставок и влияние на прибыль банка.

Большинство кредитных договоров банка и других финансовых активов и обязательств, по которым начисляются проценты, имеют плавающую процентную ставку, либо условия договора предусматривают возможность изменения ставки процента кредитором. Руководство банка осуществляет мониторинг процентной маржи и считает, что банк не несет существенного риска изменения процентной ставки и соответствующего риска в отношении денежных потоков.

Литература

1. Деньги, кредит, банки [Текст] / Ред. Г.С. Сейткасимов, А.А. Мусина. – Астана: КазУЭФМТ, 2012. – 542 с.
2. Банковский менеджмент [Текст]: Учеб. пособие / Г.С. Сейткасимов, А.А. Ильяс. – Астана: КазУЭФМТ, 2008. – 223 с.
3. Банковское дело [Текст]: Учебник / Ред. Г.С. Сейткасимов. – 2-е изд. доп. и перераб. – Астана, 2016. – 608 с.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2015.
5. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

Резюме

В статье рассмотрены вопросы активных операций, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли и поддержания ликвидности. Активные операции постоянно требуют совершенствования, эффективной реализации стратегии банка в области кредитования и управления кредитными рисками.

Түйін

Бұл мақалада белсенді операциялық мәселелер қарастырылады, оның көмегімен банктер пайда табу үшін ресурстарын пайдаға және өтімділікті сақтауға орналастырады. Белсенді операциялар үнемі кредиттік және кредиттік тәуекелдерді басқару саласында банктің стратегиясын тиімді жүзеге асыруды талап етеді.

Summary

Active operations are operations by which banks place their available resources for profit and the maintenance of liquidity. Active operation requires constant improvement, effective implementation of the Bank's strategy in lending and credit risk management.



ӘОЖ 336.71.336 (574)

Утепова Д.С., «Қаржы» мамандығының магистранты

*Ғылыми жетекшісі: Сейтқасымов Ғ.С., ҚР ҰҒА академигі, э.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ*

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТІҢ МЕНШІК КАПИТАЛ КӨЗДЕРІНІҢ ҚҰРЫЛУЫ МЕН ЖҰМСАЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Банктің меншікті капиталы – банктің қаржылық тұрақтылығын, коммерциялық және шаруашылық қызметін қамтамасыз ету үшін құрылған банктің әр түрлі қорлары мен сол сияқты ағымдағы қызметінің нәтижесіне байланысты және өткен жылдардағы бөлінбеген пайдасы.

Банктің меншікті капиталын талдау арқылы банктік қызметтерде кездесетін көптеген тәуекелдерден банк қаншалықты қорғалғанын анықтауға болады. Сондықтан банк қызметтерін қадағалаудың негізгі көкейтесті бағыттарының бірі – банктің меншікті құралдарының көлемі жайлы, яғни оның мәні, құрылымы жайлы толық шынайы ақпарат алу.

Банктің меншікті капиталының құрылымы бірдей емес, себебі, оларға әсер ететін әр түрлі факторларға, атап айтсақ, активтер сапасына, меншікті пайданың пайдаланылуына, капиталдың бағасын нығайту мақсатына және банк саясатына байланысты жыл бойына өзгеріп отырады.

Сонымен, қазіргі коммерциялық банктердің меншікті капиталы мынадай баптарды құрайды:

- 1) Жарғылық капитал.
- 2) Резервтік капитал.
- 3) Қосымша капиталдар.
- 4) Банк операциялары бойынша тәуекелдерді төмендету мақсатында құрылған қорлар (резервтер).
- 5) Бөлінбеген банк пайдасы.

Банктің жарғылық капиталы банктің заңды тұлға ретінде міндетті түрде құрылуын және өмір сүруінің экономикалық негізін құрайды[1]. Жарғылық капиталдың төменгі мөлшері Қазақстан Ұлттық банкінің пруденциалдық нормативтерімен реттеліп отырады. Банктің жарғылық капиталы, оның құрылтайшыларының қосқан жарналары немесе пайлары соммасынан тұрады.

Қазақстанда екінші деңгейлі банктер төмендегідей екі ұйымдық формаларда құрыла алады:

- 1) Акционерлік банк формасында.
- 2) Пай қосу арқылы, яғни жауапкершілігі шектеулі серіктестік формасында.

Пай қосу арқылы құрылған банктің жарғылық капиталы құрылтайшылық құжатта мөлшері

анықталған пайшыларының жарнасынан құралып, олар қосқан жарналары көлемінде жауапты болып саналады. Мұндай банктердің жарғылық капиталын ұлғайту, тек қана пай қосушылардың санының өсуі есебінен жүзеге асырылады. Алайда, акционерлік банктер өздерінің жарғылық капиталын ұлғайту үшін қосымша акцияларын эмиссиялайды, сол сияқты бұрынғы шығарылған акцияларының бағасын өсіреді [2].

Меншікті капиталдың құрамдас бөлігі – акционерлік капитал. Бағалы қағаз (акция) шығару есебінен құрылған банктің жарғылық капиталын банктің акционерлік капиталы деп атайды. Акционерлік капитал көлемі акцияны ұстаушылар – акционерлер қосқан жарналардан құралады. Акционерлік банктің акциясы – банктің жарғылық капиталына үлес қосқандығын куәландыратын және дивидент алуға және банкті басқару ісіне араласуға құқық беретін бағалы қағаз. Акционерлік капиталдың құрылымы әр банктерде әр түрлі келеді. Акционерлік капитал келесідей түрлерге бөлінеді:

а) меншікті акционерлік капитал, яғни бұл жай және артықшылығы бар акцияларды сатудан түскен қаражаттардан, үнемделген капитал және бөлінбеген пайдадан тұрады;

ә) банктік резервтер, яғни алдағы уақыттағы әр түрлі шығындарды жабуға, дивиденттер төлеуге, қайтарылмаған қарыздың орнын жабуға арналады;

б) банктің ұзақ мерзімді міндеттемесі (ұзақ мерзімді вексельдері, облигациялары).

Ашық типтегі банктің акциясы қолдан-қолға басқа да акционерлердің келісімінсіз өтеді. Жабық типтегі банктің акциясы қатаң түрде белгіленген тізім бойынша немесе құрылтайшылардың арасында бөлінеді [3].

Банктің жай акциясын иеленушілер, банктің таза табысынан дивидент алып отыруға, оның жойылуы барысында тиісті мүлкіне ие болуға және акционерлердің жиналысына қатысып дауыс беруге құқылы.

Банктің артықшылығы бар акцияларын иеленушілер тұрақты пайыз түрінде табыс алып отыруға, бірінші кезекте банктің жаңа акцияларын сатып алуға және оның жойылуы барысында бірінші болып өзіне тиісті мүлкін алуға құқылы.

Сонымен қатар, банктер қаражат тарту мақсатында облигацияларды шығарады.

Жалпы, банктің акционерлік капиталының құралуы төмендегідей кезеңдерден тұрады:

1) бағалы қағаздардың проспект эмиссиясын дайындау және оны сараптамадан өткізу;

2) бағалы қағаздарды эмиссиялауды тіркеу;

3) эмитент-банктің бағалы қағаздарын тіркеу;

4) шығарылатын және орналастырылатын бағалы қағаздардың нәтижелерін тіркеу.

Акционерлік банктер акцияларды төмендегідей жағдайларда шығарады:

а) банкті акционерлік формада құру;

ә) банктің жарғылық қорын ұлғайту үшін қосымша акциялар шығару.

Банктің меншікті қаражатының түріне резервтік қор жатады. Резервтік қор – банк қызметінде пайда болуы мүмкін зияндардың орнын жабу мақсатында құрылған қаражат қоры [4].

Сондай-ақ, резервтік қор банктің тұрақты қызмет етуін қамтамасыз етеді. Резервтік қордың шамасы заңды түрде жарғылық капиталға белгілі бір пайыз мөлшерінде, айналым 25% мөлшерінде құрылатын болса, оның мөлшері жарғылық қормен теңескен жағдайда жарғылық капиталға толығымен аударылады. Резервтік қордың құрылуының негізгі көзіне банк пайдасы жатады. Кейде, банкте пайда болмаған жағдайда резервтік қор есебінен банктің артықшылығы бар акциялары бойынша пайыздар төленеді.

Қосымша капиталдар – негізгі құралдардың тозуына байланысты аударылған аударымдар есебінен және белгілі мақсатқа бағытталатын пайданы бөлу нәтижесінде құрылатын қаражаттар.

Арнайы қорлар – негізгі қорларды қайта бағалау негізінде, валюталық қаражаттарды қайта бағалау қоры, яғни ұлттық валюта мен шетел валюталары арасындағы айырма нәтижесінде құрылады. Валюталық қаражаттарды қайта бағалау қоры шетел валютасында жарғылық капиталды қалыптастыру барысында маңызды.

Келесі қорға жекелеген банктік операциялар бойынша тәуекелді төмендету мақсатында құрылатын арнайы резервтер жатады. Мұндай резервтерге: несиелік тәуекелді жабуға және бағалы қағаздардың құнсыздануына байланысты құрылған резервтер жатады.

Бөлінбеген пайда – акциялар бойынша дивидентті төлегеннен кейін және резервтік қорға аударғаннан қалған пайданың бөлігін білдіреді.

Банктің меншікті капиталын ұлғайту жолдарына мыналар жатады:

- 1) банк пайдасы;
- 2) акциялар шығару;
- 3) құрылтайшылар және пай қосушылар санын арттыру;
- 4) облигациялар шығару жатады.

Банк капиталы банктің дербестігін қамтамасыз ете отырып, оның қаржылық тұрақтылығына кепіл болады және банктің басынан кешетін әр алуан тәуекелдердің зардаптарын ретке келтіретін басты көз болып табылады.

Банктің меншікті капиталын толығымен қарастыру үшін оның жеткіліктілігіне тоқталайық.

Банктің меншікті капиталының жеткіліктілігі ұзақ уақыт бойы ғылыми-зерттеу затына және банктер мен оны реттеуші ұйымдар арасындағы пікірталасқа айналып келеді.

Банк өздерінің активтерін арттыру үшін капиталдың төменгі мөлшерде болғанын қалайды. Ал банкті бақылаушылар, банктердің банкроттықтан аулақ болуы үшін капиталдың жеткілікті мөлшерде болуын талап етеді. Банктердің банкроттығы ондағы басқарудың нашарлығынан болуы мүмкін, себебі банкті жақсы басқарса, ол төменгі капитал нормасында жұмыс жасай алады деген пікірлер бар.

Банктердегі немесе жалпы банктік жүйедегі капитал көлемін тура анықтау қиын, бірақ жоғарыда қарастырылған қызметтердің орындалуы үшін, салым иелері мен бақылаушы ұйымдардың сенуі үшін капитал жеткілікті мөлшерде болуы қажет. Қажетті капиталдың соммасы банктің тәуекел деңгейіне байланысты болуға тиіс. Мысалы, егер банктің берген ссудаларының тәуекел дәрежесі өте жоғары болса, онда банкке көп мөлшерде қорлар құруға тура келеді. Қажетті меншікті капитал мөлшерін анықтай отырып, банк алдында келесідей міндеттер тұрады: тәуекелдің артуына байланысты өз капитал мөлшерін ұлғайту қажет пе немесе тәуекел деңгейі төмен болып келетін активтерге өз қаражаттарын орналастырған тиімді ме? Осындай жағдайда банк капиталы, оның активтер сапасына, басқару сапасына, қызметіндегі саясатқа және банктің басынан кешетін тәуекелдерге тәуелді ме жоқ па? деген балама сауал туындайды.

Осындай жағдайларға байланысты кейбір банктеріміз капитал жеткіліктілігін сақтап, тәуекелдің алдын алу мақсатында несиелеу көлемін шектеуде. Банктің табысы берген несиелердің сапасына тікелей байланысты десек, онда несие көлемін шектеу банк табыстылығын шектеуге, соның нәтижесінде банк капиталын ұлғайту көзінің қысқаруына әкелетінін білеміз. Ендеше бүгінгі банктеріміздің меншікті капиталын ұлғайту көзі ретінде тек қана акцияларды шығару амалы қалуда. Бір айта кететіні, кейбір ірі банктеріміз өздерінің акцияларын депозитарлық қол хат арқылы шетел нарығына орналастырып отырғаны да жасырын емес. Бұл шаралар аталған банкке қатысты ҚР ҰБ жанындағы Қаржылық қадағалау комитеті тарапынан күмән туғызуы мүмкін. Себебі, мұндай жағдай отандық банк акциялары иелерінің жұмбақ болуын баяндайды.

Банк ресурстары құрылымында тартылған қаражаттар үлесі меншікті қаражаттармен салыстырғанда өте жоғары, олардың есебінен банктің активтік операцияларының басым бөлігі жүзеге асырылады.

Нарықтық қатынастардың дамуына байланысты, сондай-ақ ескі банктік жүйе үшін уақытша бос ақшалай қаражаттарды тартудың дәстүрлі емес тәсілдерінің болуы, тартылған қаражаттар құрылымын толығымен өзгертті десе де болады.

Банктік тәжірибеде барлық тартылатын қаражаттарды жинақтау тәсілдеріне байланысты үлкен екі топқа бөледі:

- депозиттік қаражаттар;
- депозиттік емес тартылған қаражаттар.

Тартылған қаражаттар ішінде ең көп бөлігін депозиттер құрайды. Депозиттер, банк үшін бірден-бір арзан ресурс көзі болып табылады [5].

Депозит – бұл клиенттердің (жеке және заңды тұлғалардың) банктегі белгілі бір шотқа салған және өздері пайдалана алатын қаражаттары.

Депозиттік емес тартылған қаражаттар – бұл банктің алған қарыздары түрінде немесе өздерінің меншікті бағалы қағаздарын сату жолымен тарататын қаражаттары.

Депозиттік емес банктік ресурс көздері мен депозиттер өзара ажыратылады. Біріншіден, олар персоналдық емес, яғни банктің нақты клиенттің атынан тартылмайды; екіншіден, мұндай қаражаттарды тарту инициативасы банктің өзінен туындайды.

Депозиттік емес тартылған ресурстармен көбіне ірі коммерциялық банктер айналысады. Өйткені, депозиттік емес қаражаттар ірі соммада сатып алынатындықтан да, оларды көтерме сауда операциялар сипатына жатқызуға болады.

Ал енді әр қайсысына жеке тоқталайық.

Депозиттік операциялар активті және пассивті болып бөлінеді. Активті депозиттік операциялар – банктің уақытша бос ақша қаражаттарын Орталық банкте және өзге корреспондент-банктердегі шоттарда орналастыруымен байланысты операциялар. Олар банктің өтімді активтері ретінде, яғни жалпы активтердің өте аз бөлігін алады. Активтік депозиттер банктің өтімді қаражаттарына жатады.

Пассивті депозиттік операциялар – бұл клиенттің уақытша бос ақша қаражаттарын белгілі бір уақытқа және пайыз төлеу шарты бойынша тартумен байланысты операциялар. Бұл операциялар көмегімен тартылған депозиттер пассив жағының көп бөлігін алады және банктік ресурстарын қалыптастырудың негізгі көзі.

Қазіргі банктік тәжірибеде салымдардың, депозиттердің және депозиттік емес ресурстар шоттарының әр түрлері кездеседі. Бұл банктердің жоғарғы бәсекелестік нарықта банк қызметтеріне деген клиенттер топтарының сұранысын қанағаттандыруға және олардың қаражаттары мен уақытша бос қаражаттарын банктік шоттарға тартуға ұмтылуына жағдай жасайды.

Қорыта келе, біріншіден банктің меншікті капиталының көлеміне сәйкес тәуекелдер деңгейімен шектелетін активті операциялар да реттеледі. Меншікті капитал арқылы банк қызметі мемлекет тарапынан реттеліп, басқару шешімдері қабылданады. Екінші деңгейдегі банктің меншікті капитал көлемі банк қызметін стратегиялық жоспарлауда және тәуекелдер деңгейін анықтағанда тепе-теңдікті қамтамасыз ететін көрсеткіш болып табылады.

Екіншіден меншікті капитал мен оның құрамындағы шығындарды жабуға арналған қорлар салымшылар, кредиторлар және банк клиенттерінің мүдделерін қорғауға арналған. Капиталдың қорғаныс қызметі меншікті капиталды тәуекелдер деңгейіне адекваттылығы көзқарасынан бағалау қажеттілігін дәлелдейді.

Үшіншіден екінші деңгейдегі банктің меншікті капиталының жеткіліктілігі оның қаржылық тұрақтылығын сипаттайтын негізгі көрсеткіштердің бірі болып табылады. Банктің меншікті капиталын талдау арқылы банктік қызметтерде кездесетін көптеген тәуекелдерден банк қаншалықты қорғалғанын анықтауға болады. Сондықтан банк қызметтерін қадағалаудың негізгі көкейтесті бағыттарының бірі – банктің меншікті құралдарының көлемі жайлы, яғни оның мәні, құрылымы жайлы толық шынайы ақпарат алуға болады.

Әдебиеттер

1. Сейтқасымов Ғ.С. Ақша, несие, банктер: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2010. – 416 б.
2. Коммерциялық банктер операциялары / С.Б.Мақыш. – Алматы: «Издательство Маркет», 2010.
3. Иришев Б.К. Денежно-кредитная политика РК. – Алматы, 2010.
4. ҚР ипотекалық неселендірді бағалау. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/> сайтынан алынған ақпарат (араған уақыты 10.02.2017).
5. Мусина А.А. Коммерческий банк в системе финансового посредничества: теория, методология практика. Моног. – Астана изд. КазУЭФМТ. – 2011. – 379 с.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстандағы банктің меншік капиталы банк секторындағы тәуекелдердің кең ауқымынан қорғалған. Сондықтан банктік қадағалаудың негізгі бағыттарының бірі банктің меншікті қаражатының көлемі болып табылады, яғни оның мәні мен құрылымы толығымен зерттеліп, ашылады.

Резюме

В этой статье описывается, какая часть собственного капитала банка в Казахстане защищена от широкого спектра рисков в банковской сфере. Именно поэтому одно из основных направлений банковского наблюдения – объем собственных средств банка, то есть полностью исследована и раскрыта его сущность и структура.

Summary

This article describes how much of the bank's equity in Kazakhstan is protected from a wide range of risks in the banking sector. That is why one of the main areas of banking supervision is the volume of the bank's own funds, that is, its essence and structure are fully investigated and disclosed.



УДК 336.15:351.9:657 (574)

Халыков Б.Б., магистрант специальности «Финансы»

АО «Финансовая академия»

Научный руководитель: Акашев Р.Д., доцент

РЕФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В современном мире каждое государство стремится проводить реформирование национальных бюджетных систем с целью повышения эффективности бюджетных расходов, совершенствования бюджетного процесса, оптимального распределения ответственности и степени самостоятельности субъектов бюджетных отношений (центрального правительства, территорий и администраторов бюджетных программ) и усиления их ответственности за достижение конечных результатов. Проводимые реформы в системе бюджетного управления преследуют общую цель – повышение ответственности и эффективности государственных органов в расходовании бюджетных средств. В основе используемых в различных странах систем реформирования лежит метод бюджетирования, ориентированного на результаты или БОР.

БОР как система бюджетного процесса или система управления доходами и расходами появилась в мировой практике финансового планирования как в масштабах государства, так и предприятий во второй половине XX века в ряде развитых стран мира. Нельзя сказать, что это был своего рода революционный переход от старых методов планирования в более прогрессивным. Данный переход был обусловлен появлением новых методов обработки информации, которая позволила в одном формате объединить постановку приоритетов и задач, описание ожидаемых результатов, обоснование целевых значений показателей результатов, которые должны быть достигнуты, что позволяет более точно определить объемы выделяемых на данную задачу финансовых средств.

Если обратить внимание на государственные финансы и проблемы эффективного использования средств государственного бюджета, то вопросы внедрения БОР являются первостепенной задачей органов государственного управления. Как известно, бюджетная система любого государства мобилизует основную долю ВВП и обеспечивает центральным и территориальным органам власти выполнение возложенных на них функций, а также позволяет осуществлять регулирование экономической и социальной политики в интересах общества. Проблема роста эффективности бюджетных расходов является для любого государства первостепенной задачей, что особенно актуально в условиях глобализации мировой экономики, нестабильности финансовых рынков. Во второй половине XX века все исследования в данной области были акцентированы на решении этой проблемы на основе реформирования и модернизации системы управления бюджетным процессом.

Необходимость реформирования бюджетной системы объясняется сложившимися за длительный период времени недостатками наиболее распространенной в мире затратной модели формиро-

вания расходной части государственного бюджета. Целью бюджета при затратной модели является утверждение суммы расходов каждому государственному органу по статьям расходов в разрезе бюджетной классификации. Приоритетными в данном процессе являются экономическая и ведомственная структуры бюджета. При планировании бюджета главным является обоснование потребности в различных видах ресурсов (финансовых, материальных, трудовых и т.п.). Планирование в данном случае осуществляется в основном в разрезе ведомств и предоставленных ими смет. Результативность деятельности данных государственных органов при этом не обосновывается.

При затратной модели государственные органы отчитываются за потраченные средства в основном за целевое использование их использования. Управление бюджетом сводится главным образом к контролю его исполнения по статьям расходов. При этом преобладает в основном внешний контроль специальными государственными органами, функции контроля выполняли лишь отчеты государственных органов, одним из инструментов контроля также являются плановые и внеплановые проверки бюджетных организаций. Перераспределения средств между статьями не допускается, а неиспользованные остатки средств изымаются в конце года. Естественным следствием такого положения является отсутствие заинтересованности государственных органов в экономии бюджетных средств. Более того, такая модель стимулирует постоянный рост расходов.

В настоящее время наиболее острой является проблема сбалансированности бюджетов всех уровней. Это вызвано передачей значительной части государственных предприятий на региональный (областной) уровень без соответствующей базы финансирования, т.е. увеличение расходной части местных бюджетов не подкреплено увеличением доходной. Возникновение как дефицита, так и профицита средств зависит не только от исполнения бюджета в течение финансового года, но и от качества планирования и прогнозирования при утверждении бюджетных показателей. В связи с этим существует необходимость создания информационно-аналитической системы анализа и прогнозирования поступлений доходов в региональный бюджет, обеспечивающий автоматизацию деятельности местных исполнительных органов, считают исследователи, считает М. Кадырова [1].

В современных условиях спада производства, ограниченных финансовых ресурсов и инфляции основные проблемы в отраслях, финансируемых из средств бюджета, в значительной степени связаны с тем, что за последние годы, несмотря на возрастание абсолютных показателей бюджетного финансирования, наблюдается снижение эффективности бюджетных расходов. Из приведенных ниже в табл. 1 данных по структуре и динамике расходов республиканского бюджета можно сделать о постоянном росте расходов на непроектную сферу: социальное обеспечение, здравоохранение, образование, общественный порядок и безопасность и др., хотя адекватного повышения эффективности этих затрат не всегда наблюдается.

Таблица 1. Структура и динамика расходов республиканского бюджета по функциональной классификации, (млрд тенге)

Функциональные группы	2015 г.	2016 г.		± 2016/ 2015 %	2017 г.	2018 г.
		млрд тенге	% к ВВП			
1	2	3	4	5	6	7
Социальное обеспечение	1 631,3	1 879,0	4,1	+15,2	2 092,8	2 555,4
Прочие	818,9	1 018,3	2,2	+24,3	1 506,2	1 547,1
Здравоохранение	656,9	702,6	1,5	+7,0	734,0	774,6
Транспорт и коммуникации	525,5	508,1	1,1	-3,3	366,0	373,3
Обслуживание долга	296,5	451,5	1,0	+52,2	462,7	432,6
Образование	442,3	450,1	1,0	+1,8	440,0	424,4
Государственные услуги общего характера	364,7	429,8	0,9	+17,8	350,0	342,8
Общественный порядок	436,1	418,4	0,9	-4,1	423,1	415,3

1	2	3	4	5	6	7
Оборона	429,1	407,7	0,9	-5,0	356,1	364,0
Сельское хозяйство,	233,0	215,3	0,5	-7,6	201,2	199,2
Жилищно-коммунальное хозяйство	240,6	213,5	0,5	-11,2	75,9	69,9
Культура, спорт, туризм и информац. пространство	105,9	91,4	0,2	-13,6	80,5	79,7
Топливо-энергетический комплекс	80,8	46,0	0,1	-42,5	51,3	46,8
Промышленность	13,9	8,9	0,02	-36,0	8,1	7,1

**Примечание – Составлено на основании источника [2]*

Главное отличие ныне действующей системы бюджетирования от БОР состоит в том, что БОР стимулирует государственные органы сосредоточить внимание на целях и результатах их деятельности. Так, отправной точкой БОР является определение конечных результатов расходования бюджетных средств и показателей, на основании которых можно судить о степени достижения поставленных целей, то есть удовлетворенность благополучателей качеством оказанных услуг.

Таким образом, затратный подход к составлению бюджета характеризуется таким методом планирования и распределения ресурсов, при котором связь между ресурсами и прямыми результатами их использования, включая результаты деятельности государственных учреждений, очень слаба, т.е., затратное бюджетирование ориентировано в первую очередь на имеющиеся ресурсы.

Критериями сравнения двух систем финансового планирования являются: горизонт планирования; планирование; доля программной составляющей; уровень самостоятельности участников бюджетного процесса; учет; контроль; финансирование; характер бюджетной отчетности.

На рисунке отражены основные отличия старой (затратной) и новой (БОР) систем планирования бюджетного процесса, где наглядно видно недостатки и преимущества данных систем.

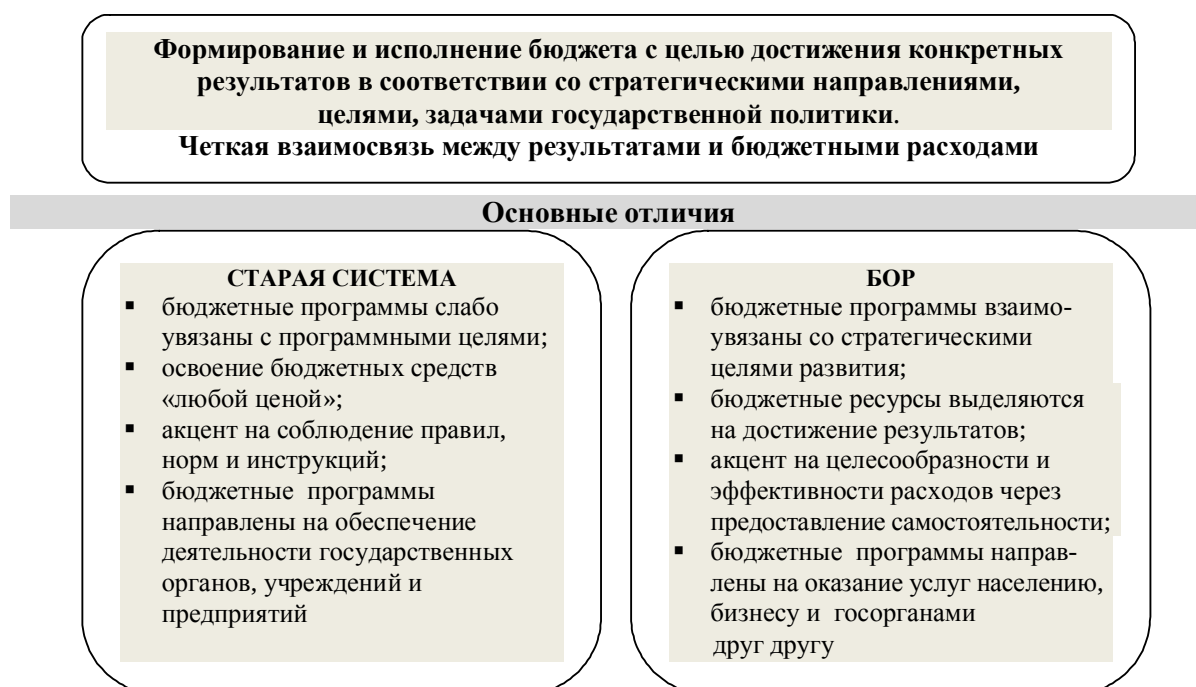


Рис. Основные отличия БОР от старой системы*

**Примечание – Составлено автором*

При этом следует учесть, что во временном и пространственном измерении БОР на начальном этапе его разработки включает элементы постатейного бюджетного планирования и это настоятельная необходимость. Вводимые ресурсы на исполнение бюджетной программы предполагает изменения в поведении и результате, что предусматривается в промежуточном отчете. Дальнейший мониторинг исполнения бюджетной программы предоставляет наглядную картину в виде полученных результатов.

Литература

1. Кадырова М. Актуальные вопросы совершенствования бюджетных процессов в системе государственного управления Республики Казахстан. – Астана: Академия государственного управления при Президенте РК, 2017.
2. Интернет-ресурс Министерства финансов РК /www.minfin.gov.kz

Резюме

В статье рассматриваются основные направления реформирования бюджетного планирования в Казахстане, связанное с переходом к бюджетированию, ориентированному на результат. Проведен сравнительный анализ двух методов бюджетного планирования и возможные сферы их применения в схематичной форме.

Түйін

Мақалада Қазақстанда бюджеттік жоспарлауды реформалау бойынша негізгі бағыттары қарастырылады, бюджеттеуге көшуге байланысты, нәтижеге бағдарланған. Бюджеттік жоспарлаудың екі әдістерін талдау және схемалық нысанда мүмкіндігі бойыншы қолдануы.

Summary

In the article the main directions of reforming budget planning in Kazakhstan, related to the transition to budgeting results oriented, are considered. A comparative analysis of two methods of budget planning and possible areas of their application in a schematic form.



УДК 336.71.1:347.427

Шарафутдинова Э.И., магистрант специальности «Финансы»

Научный руководитель: **Аймурзина Б.Т.,** д.э.н., доцент

КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ КОМПАНИИ

Ликвидность происходит от латинского liquidus, что в переводе означает «текучий», «жидкий», т.е. ликвидность дает тому или иному объекту характеристику легкости, движения, перемещения. Термин «ликвидитет» был заимствован из немецкого языка и первоначально использовался по существу в банковском деле. Так, под ликвидностью подразумевалась способность активов к быстрой и легкой мобилизации. Позднее термин стали применять к активам всех хозяйствующих субъектов. Так возникло понятие ликвидности активов. Кроме того, с конца XIX в. экономисты стали отмечать важность соблюдения соответствия между сроками активных и пассивных операций со стороны краткости или долговременности. В этих балансовых зависимостях особое место отводилось соотношению краткосрочных активов и краткосрочных пассивов. В последние десятилетия XX в. по мере трансформации корпоративных приоритетов возникло понятие «ликвидность компании/бизнеса», под которым понимается способность компании/бизнеса быть быстро проданным по цене, близкой рыночной [1, с. 80].

Платежеспособность означает наличие у корпорации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, которая требует срочного погашения.

Основными признаками платежеспособности являются: наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; отсутствие просроченной кредиторской задолженности [2, с. 51].

Понятия ликвидность и платежеспособность не одинаковы по значению. Коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако эта оценка окажется ошибочной, если в структуре текущих активов (оборотных средств) значительный удельный вес приходится на неликвидные активы и просроченную дебиторскую задолженность.

Оценка ликвидности и платежеспособности корпорации проводится в 2 этапа:

1-й этап – группировка активов баланса по срокам их трансформации в денежные средства, а пассивов по срочности их оплаты.

На первом этапе необходимо дать оценку ликвидности и платежеспособности корпорации с учетом сроков выполнения обязательств.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы и пассивы разделяются на следующие группы

Таблица 1. Активы компании по уровню ликвидности

Группа активов	Состав статей баланса
Наиболее ликвидные активы (A1)	Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения
Быстрореализуемые активы (A2)	Дебиторская задолженность, прочие оборотные активы
Медленнореализуемые активы (A3)	Производственные запасы
Труднореализуемые активы (A4)	Внеоборотные активы
Итого активы (A)	Оборотные активы, внеоборотные активы

Таблица 2. Пассивы по степени срочности их оплаты

Группа пассивов	Состав статей баланса
Наиболее срочные обязательства (П1)	Кредиторская задолженность
Краткосрочные обязательства (П2)	Краткосрочные кредиты и займы, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства
Долгосрочные обязательства (П3)	Долгосрочные обязательства
Собственный капитал и другие постоянные пассивы (П4)	Капитал, резервы, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов
Итого пассивы (П)	Краткосрочные обязательства, долгосрочные обязательства, капитал и резервы

Баланс корпорации является абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса корпорации в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные [4, с. 67].

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

Текущую ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатеже-

способности (–) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2).$$

Перспективную ликвидность – это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей:

$$ПЛ = A3 - ПЗ.$$

Комплексная ликвидность (общий коэффициент ликвидности баланса) – норматив 1-2,5

$$K_{\text{общ}} = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3ПЗ).$$

На **2-ом этапе** оценки осуществляется расчет относительных показателей, различающихся набором ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

На данном этапе оценки ликвидности важно установить, какое соотношение имеет сумма ликвидных средств на начало года к неликвидным активам. Это соотношение зависит от отраслевых особенностей, условий договорных отношений, технологии производства. Но всегда следует стремиться к росту этого показателя (при условии отсутствия лишних оборотных активов).

Принято рассчитывать три основных относительных *показателей ликвидности*: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия, критический коэффициент ликвидности) и коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия баланса).

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{\text{АЛ}}$). Позволяет оценить способность корпорации погашать краткосрочную задолженность за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Рассчитывается как отношение величины наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) к сумме наиболее срочных и краткосрочных обязательств (кредиторская задолженность, краткосрочные кредиты и прочие краткосрочные пассивы).

$$K_{\text{АЛ}} = \frac{A_1}{П_1 + П_2}.$$

Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{\text{БЛ}}$). Отражает платежные возможности корпорации при условии полного использования денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и своевременного погашения дебиторской задолженности. При расчете данного коэффициента в числитель коэффициента абсолютной ликвидности добавляется дебиторская задолженность.

$$K_{\text{БЛ}} = \frac{A_1 + A_2}{П_1 + П_2}.$$

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{ТЛ}}$) показывает платежные возможности корпорации при условии полного использования денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, своевременного проведения расчетов с дебиторами и благоприятной реализацией готовой продукции, а также продажи в случае необходимости части элементов материальных оборотных средств. Коэффициент текущей ликвидности равен отношению суммы всех оборотных средств корпорации к величине ее краткосрочных обязательств.

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{П_1 + П_2}.$$

Все показатели ликвидности имеют теоретически достаточный уровень.

Так если значение коэффициента абсолютной ликвидности выше рекомендуемого значения (**0,2-0,25**), то денежных средств на счетах в кассе достаточно, но только при этом снижается эффективность использования оборотных средств.

Теоретически достаточное значение коэффициента быстрой ликвидности установлено на уровне **1**, а коэффициента текущей ликвидности на уровне **2**.

Наряду рассмотренными показателями ликвидности в практике оценки платежеспособности

применяются следующие показатели платежеспособности:

Коэффициент соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала (К_{дчок}) характеризует долю денежных средств в чистом оборотном капитале:

$$K_{\text{дчок}} = \frac{\text{ДС}}{\text{ЧОК}},$$

где ДС – денежные средства и денежные эквиваленты;

ЧОК – чистый оборотный капитал, который определяется следующим образом:

ЧОК = Оборотные активы (ОА) – Краткосрочные заемные средства (КО) – Кредиторская задолженность (КЗ) – Прочие краткосрочные обязательства (ПКО).

Нормативные ограничения значения данного показателя от 0 до 1, также положительно оценивается рост показателя в динамике.

Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам (К_{п.то}) характеризует долю текущих заемных средств в среднемесячной выручке:

$$K_{\text{п.то}} = \frac{\text{КО}}{\text{В}/12},$$

где КО – краткосрочные заемные средства;

В – выручка.

Коэффициент покрытия процентов (К_{пп}) показывает, насколько операционная прибыль обеспечивает выплату процентов по кредитам и займам:

$$K_{\text{пп}} = \frac{\text{П}_{\text{пун}}}{\text{П}_{\text{ку}}},$$

где П_{пун} – прибыль до выплаты процентов и уплаты налогов;

П_{ку} – проценты к уплате [3].

Таким образом платежеспособность предприятия – определяется его возможностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность в прямую влияет на формы и условия кредита и условия его предоставления. Платежеспособность в области долговых обязательств предприятия выражает его *ликвидность*; последняя отражает способность предприятия в любой момент совершить необходимые расходы. Ликвидность зависит от величины задолженности, а также от объема ликвидных средств, к которым относятся наличные денежные средства, ресурсы на счетах в банках, ценные бумаги и легко реализуемые элементы оборотных средств. Неспособность предприятия погасить свои долговые обязательства перед кредиторами и бюджетом приводит его к банкротству.

Литература

1. Корпоративные финансы: Учебник / Кол. авторов; Под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2016. – 480 с.
2. Томилина Е.П., Агаркова Л.В., Доронин Б.А. и др. Корпоративные финансы. – Ставрополь, 2016.
3. Сахариев С.С., Сахариева А.С. Финансы: Учебник. – Алматы: Нур-пресс, 2011. – 450 с.
4. Борисова О.В., Малых Н.И., Грищенко Ю.И., Овешникова Л.В. Корпоративные финансы. – «Издательство Юрайт», 2014.

Резюме

В статье рассматриваются понятия ликвидности и платежеспособности компании как важнейшие характеристики финансовой устойчивости. Также уделено внимание формулам с расчетами данных показателей.

Түйін

Мақалада компанияның өтімділігі мен төлем қабілеттілігі туралы тұжырымдамасы қаржылық тұрақтылықтың маңызды сипаттамалары болып табылады. Сондай-ақ, осы көрсеткіштердің есебімен формулаларға назар аударылады.

Summary

The article considers the concepts of liquidity and solvency of the company as the most important characteristics of financial stability. Attention is also paid to formulas with the calculations of these indicators.



ӘОЖ 336.143.23

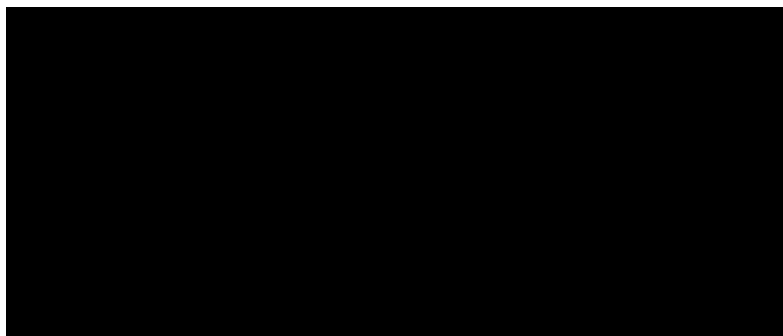
Ықылас А.Ы., «Қаржы» кафедрасының магистранты

Ғылыми жетекшісі: **Бертембаева Р.К.**, э.ғ.к., доцент

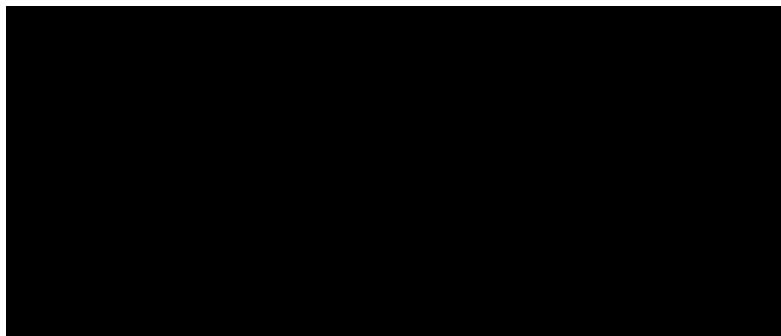
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ САЛЫҚТЫҚ ӘКІМШІЛІКТЕНДІРУДІҢ БҮГІНГІ КҮНГІ ЖАҢАШЫЛДЫҚТАРЫ МЕН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Қазіргі күрделі экономикалық жағдайында салықтық институттар мемлекеттік бюджеттің кіріс бөлігін орындауына жауапты мемлекеттік басқару жүйесінің маңызды бір саласы болып табылады. Біздің республикамызда да мемлекеттік бюджет кірістерінің құрамында ең маңызды орынды салықтық түсімдер алады. Осылай, Қазақстан Республикасы Қаржы Министрлігінің мәліметтеріне сәйкес, 2017 жылдың қаңтар қыркүйек салықтар мемлекеттік бюджет кірістерінің 55,8% құрады, салықтық емес түсімдер (мемлекеттік меншіктен, мүліктен, мемлекеттің кәсіпкерлік іс-әрекетінен, әкімшілік жинақтар мен баждардан, айыппұлдар мен санкциялардан) 4,8% құрады, капиталмен жасалған операциялардан түскен кірістер 39,4% [1].



1-сурет. Қазақстан Республикасының республикалық бюджет кірістер құрылымы (2017 жыл қаңтар-қыркүйек айы)



2-сурет. Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетіне салықтық түсімдер, (мың теңге)

Суреттен байқағандай, республикалық бюджеттің жартысынан көбі салықтық түсімдермен қамтылады және өткен жылдың осы аралығындағы салықтық түсімдер үлесімен салыстыратын болсақ (2015 ж. салықтық түсімдер республикалық бюджет кірісінің 47,6% құраған), 2017 ж. салықтық түсімдердің өскенін көреміз. Дәлел ретінде төмендегі диаграмманы келтіреміз (2-сурет).

Суреттен байқап отырғандай, 2017 ж. қыркүйек айына дейінгі қорытынды бойынша, ҚР бюджетіне түскен салық бойынша түсімдер өткен жылмен салыстырғанда біршама өскен. 2017 ж. жетістіктерін екі бөлікке бөлуге болады. біріншісі девальвация болса, екіншісі – салықтық әкімшіліктендіру күшейту. Салықтық әкімшіліктендіру барлық фронттар бойынша күшейтілді, тек ірі бизнестерді ғана емес, сонымен қатар шағын және орта бизнестерді бақылауға алды.

ҚР Салық кодексіне сәйкес, салықтық әкімшіліктендіру салық органдарының салық бақылауын жүзеге асыруы, мерзімінде орындалмаған салық міндеттемесінің орындалуын қамтамасыз ету тәсілдері мен салық берешегін мәжбүрлеп өндіріп алу шараларын қолдануы, сондай-ақ Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес салық төлеушілерге (салық агенттеріне) және басқа да уәкілетті мемлекеттік органдарға мемлекеттік қызмет көрсету болып табылады [2].

Салықтық бақылаудың жүзеге асырылу жолдарының бірі – салықтық заңнамасының жүзеге асырылуы. Қазіргі таңда салықтық бақылаудың түрлі оқылымды және өңделмеген нормалардың жартысы жойылған, салық салу механизмі жеңілдетілген. Салықтық бақылауды жүзеге асыру мақсатында осы бағытта жұмысты әрі қарай жалғастыру қажет, себебі нәтижесінде осындай шаралар бухгалтерлер тарапынан әдейі жіберген қателіктерін және кездейсоқ минимумге келтіруден сақтайды.

Осыған орай, салық саласының ашықтығын және салықтық басқару тиімділігін жоғарлату, сонымен қатар шағын бизнесті қолдау және дамыту үшін лайықты жағдайлар құру мен салық заңнамасын жетілдіру мақсатында Салық кодексіне 2017 жылдың 1 қаңтарынан бастап қолданысқа енгізілетін өзгертулер мен толықтырулар енгізіледі [3].

Мысалы, 2017 жылдың 1 қаңтарынан бастап барлық қосылған құн салығын төлеушілер шот-фактураны электронды нысанда жазып отырады. Қосылған құн салығын төлеуші шот-фактураны электронды нысанда жазуға міндетті, тек 263 бабының 2-1 тармағында қарастырылған негіздерден басқа.

263 баптың 14-3 тармағының екінші бөлігі 2017 жылдың 1 қаңтарынан бастап қолданысқа енгізіледі, оған сәйкес электрондық нысанда жазып берілген түзетілген шот-фактуралар бойынша тауарларды, жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді алушы осындай түзетілген шот-фактураны алған күннен бастап күнтізбелік он күн ішінде электрондық нысанда жазып берілетін шот-фактуралардың құжат айналымы тәртібіне сәйкес осындай шот-фактураның жазып берілуімен келіспейтіндігін көрсетуге құқылы.

2017 жылдың 1 қаңтарынан бастап Салық кодексінің 265 бабы 4 тармағының екінші бөлігі қолданысқа енгізіледі, оған сәйкес электрондық нысанда жазып берілген қосымша шот-фактура бойынша тауарларды, жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді алушы осындай қосымша шот-фактураны алған күннен бастап он күнтізбелік күн ішінде электрондық нысанда жазып берілетін шот-фактуралардың құжат айналымы тәртібіне сәйкес осындай шот-фактураның жазып берілуімен келіспейтіндігін көрсетуге құқылы.

Сонымен қатар, Заңмен 2016 жылдың 1 қаңтарынан бастап көшірмені беру тәртібін бұзғаны үшін әкімшілік жауапкершілік қарастырылған. Берілген жауапкершілік «Әкімшілік құқықбұзушылықтар туралы» ҚР Кодексінің жаңа 280-1 бабында қарастырылады [4].

Айыппұл мөлшері ҚҚС сомасынан 30% бастап 50% дейін құрайды: 30% (бірақ 20 АЕК кем емес) шағын кәсіпкерлік үшін; 40% (бірақ 30 АЕК кем емес) орташа кәсіпкерлік үшін; 50% (бірақ 40 АЕК кем емес) ірі кәсіпкерлік үшін.

Салықтық инспекцияның бақылау жұмысының тиімділігін арттырудағы маңызды факторларының бірі әрекеттегі салықтық бақылау шараларын жүзеге асыру болып табылады. Әрекеттегі салықтық бақылау жүйесінің қажетті белгілері болып табылатындар:

- салықтық инспекцияның материалдық ресурстарының және кадрлік шектеулерін қолданудың барынша ұтымды бағытын таңдау мүмкіндігін беретін, құжаттық тексерулерді жүргізу үшін салық төлеушілердің тиімді жүйесін таңдау, осындай салық төлеушілер үшін таңдау есебінен минималды

шығындар мен қаржы жұмсай отырып максималды нәтижеге жету, кімде салықтық заңбұзушылық көп болғаны анықталса;

- арам пиғылды салық төлеушілерге әсер ету үшін мықты заңнамалық базада, салықтық бақылау саласында салықтық органдарға берілетін кең мәнді өкілеттілік, бірыңғай кешенді стандарттық шараларындағы салықтық ведомоствомен әзірленген салықтық тексерулерді ұйымдастыру негізіндегі, салықтық тексерулердің әдіс-тәсілдер, түрлерін қолдану;

- салықтық инспекторлар жұмысының бағалау жүйесін қолдану, олар әрбірінің әрекетінің нәтижесін әділ шешуге, бақылау жұмысын жоспарлағанда жүктемені тиімді бөлуге септігін тигізеді [5, 12 б.].

Салықтық тексерулерді өткізу үшін салық төлеушілердің рационалды таңдауының мәселесі қазіргі заманауи Қазақстанға тән, салықтық заңнаманың жаппай бұзылуының жағдайында аса маңызды орын алады. Жоғарыда сөз етілген таңдау жүйесі, барынша тиімді, себебі оның құжаттық тексерулерді өткізу үшін салық төлеушілерді таңдауда екі амалы бар: кездейсоқ және арнайы таңдау, ол салық төлеушілерді құжаттық тексерулермен барынша толыққанды қамтуға мүмкіндік береді, кездейсоқтық және кенеттен келген салықтық заң бұзушылықты, салық төлеушілердің мақсатты түрде таңдалуын қамтамасыз етеді, онда салықтық заң бұзушылық неғұрлым жоғары болып анықталуы да мүмкін.

Салықтық инспекцияның алғашқы міндетінің бірі салықтық бақылаудың әдістері мен түрлерін ұдайы жүзеге асыру болып табылады. Салықтық полиция органдарымен бірге өткізілген салықтық заңнаманы сақтаудағы тексерулердің санының өскені келешекте тиімдірек болмақ.

Сондай-ақ, салықтық бақылаудың әрекеттегі түрі ретінде, жасыру басталған мерзімнен бастап жыл бойы ірі көлемде салықты жасыруды жіберген кәсіпорындарды қайта тексеру болып табылады. Бұндай қайталанған тексерулер алдыңғы тексеріс актісі бойынша кәсіпорындардың орындағанын бақылауға алуына мүмкіндік береді, сонымен қатар ағымдағы есептеулердің дұрыстығына.

Іс-тәжірибе көрсеткендей, салықтық инспекция жұмысында, кешкі және түнгі уақытта рейдтер жүргізу, сонымен қатар тоғыспалы тексерулерді қолданғанда бақылаудың нәтижесі көрнекті түрде жоғарылайды, оның мәні бір салықтық инспекцияның бөлім қызметкерлерінің басқа инспекцияның аймағына баруынан пайдалы болып табылмақ.

Әсіресе, салық салынатын негізінің есептеулерінің жанама әдістерін қолдану, қазақстандық салық төлеушілердің оны қолдануы салық салу объектілерін жасыру түрлерін күрделендіруінде және салық төлеуден жаппай жалтару жағдайында үлкен пайда әкелуі мүмкін. Қазақстанның салықтық органының жұмысын бақылаудың іс-тәжірибесі көрсеткендей, қазіргі таңда бухгалтерлік есепке алуды білместік құралы ретінде салық төлеуден жалтару фактілері әлемде тарай бастайды, бекітілген тәртіпті бұзуды жүргізумен, олар салық салу негізінің көлемін анықтауға мүмкіндік бермейді. Аталмыш санаттағы төлеушілердің жұмысындағы ерекше қиындық түрлі құбылыстармен тиімді күрес жүргізу механизмінің жоқтығына байланысты.

Бухгалтерлік есепті факті бойынша қайта жаңғырту үшін қажетті кадр ресурстары мен жеткілікті уақыттың жоқтығы салдарынан, салықтық инспекция қызметкерлері бухгалтерлік құжатнамалардан шығатын және салықтық есептеулерде декларацияланған, салық төлеушінің салық төлеу міндеттерінің мәліметін есептеу үшін негізге алады, басқа ақпарат болып талданғанда онда көрсетілген құжаттар бұрмаланады. Әрекеттегі заңдылық салықтық органдарға салық салу базасы негізінде, онымен бірге бухгалтерлік есептеулер мен салықтық декларацияларда көрсетілген салық төлеушілер туралы қандай да болмасын мәліметтерді қолдануына мүлдем ешбір құқық бермейді.

ҚР салықтық кодексі салықтық органдарға жағдайға қарай бюджетке енгізуге жататын, сол тектес төлеушілер мәліметі негізінде есептеулер жолымен салық сомасын анықтауға құқық береді. Бірақ, салықтық міндеттемелерді есептеуде жанама әдістерді, егер салық төлеуші салықтық органдарға құжаттарды және әдейі бұрмаланған әдістерді қолдануға жатпайды.

Тексеріс аяқталғаннан кейін және шешім шығару кезеңіне қарай, салық төлеушілермен тексеріс қорытындысын толықтай қайта қарастыруға әкелетін «жетіспейтін» құжаттар, түзеуші декларациялар, тексеріс қорытындысын шағымдану кезеңінен алынуы тиіс. Бұл салық төлеушілерді көбіне құжаттарды толық көлемде ұсынуға және сақтау қажеттілігіне қатысты тәртіптеуге, тексе-

рістерді жүзеге асыруда еңбек шығынын қысқартуға септігін тигізеді, сонымен қатар салықтық есептеулердегі дұрыстыққа.

Салықтық бақылаудың әдістері мен түрлерін жүзеге асырудың негізгі міндеті оның тиімділігін арттыру болып табылады. Бірақ оны кадрлермен жұмысты жақсартпайынша қол жеткізу мүмкін емес.

Бұл жерде бақылау тексерісін жүзеге асырушы салық инспекторларының жұмысының балдық бағалау жүйесін енгізу пайдалы болып саналмақ. Бұндай бағалаудың мәні, әрбір тексерілген кәсіпорынның санатына қарай – ірі, орташа, кіші және ұсақ деп жіктелуіне қарай, сонымен қатар, саласына қарай – салықтық инспекторға нақты бір межеде балл есептеледі. Жинаған балдарының саны оның қызметіне сәйкестігі туралы қорытындысы үшін негіз бола алады. Одан басқа, балдық меже басқа жеке инспекторлар арасында жүктемені тиімді бөлуде келе жатқан есептік кезеңде тексеріс жоспарын құру үшін негіз болып қызмет етуі мүмкін.

Салықтық және құқық қорғау органдарына салық төлеуден жалтару схемасы мен жиі қолданылатын әдістердің талдауын мақсатты түрде жүргізгенде, жауаптық шараларды жүзеге асыру үшін және дер кезінде әзірлеу үшін талдау жасау керек. Бюджеттен ҚҚС заңсыз түрде өндіру схемасын қолданудан қашу керек, көбінесе, ҚҚС жаңа жүйесін әкімшілендіруді енгізуде болуы мүмкін, арнайы есептеулерді қолданумен бекітілетін, онда салық төлеушілер есептік, валюталық және де басқа есепшоттармен. Аталмыш жүйе, бір жағынан, шынайы экспорттерлерге ҚҚС қайтаруды жеңілдетеді және жасанды фирмаларды қолдануда арам пиғылды салық төлеушілердің мүдделері мен қызығушылықтарын минимумға әкеледі. Оның үстіне бюджетте фактілі түрде жоқтығына қарай ҚҚС қайтару мүмкіндігі болмайды және бюджетке түсуде салықты өндіріп алу кепілі пайда болады.

Салықтық бақылауды жүзеге асыру басқармасы мен үкіметтің басқа да органдарымен, және салықтық органның құқықтық органмен өзара қатынасының механизмінің тиімді ұйымдастыру маңызды рөл атқарады. Іс-тәжірибе көрсеткендей, дәл осындай салық органдарының бірлескен тексерістер есептелгенге дейінгі біршама соманы береді.

Себебі, салықтық заңнаманы бұзу және салық төлеуден жалтару экономикалық себептермен жасалады, экономикалық мотивтер негізінде заңсыз сектордан шаруашылықтағы субъектілерді шығару бойынша құқық қорғау органдарының және бақылаушылардың әрекеттері негізінде болады. Көлеңкелі экономика аясында әрекетті жүзеге асыру қауіп жоғары болатындай жағдай жасау керек, және салық төлеуден жалтару кіріспен толмауы керек, ал максималды меже экономиканың тек заңды тек секторында ғана кіріс болғаны дұрыс. Осыған байланысты, салықтық бақылаудың әрекеті көбінесе салықтық қылмыс пен құқықбұзушылықты ауыр жазалауымен қамтамасыз етіледі.

Соттық іс-тәжірибеде салық төлеушіні салық төлеуде заңды бұзғаны үшін жауапқа тарту қиынырақ, көп жағдайда тіпті мүмкін де емес екендігін білеміз. Соттардың қылмыстық істер бойынша шығарған үкімі, әдетте шартты түрде жазалау түрін қарастырады.

Салықтық бақылаудың ағымдағы және кейінгі түрлерімен қатар (камералды және көшпелі салық тексерісі) алдын-ала бақылауды дамыту қажет – өкілдің салықтық біліктілік келісімшарты немесе операциясы туралы мемлекеттік органға беруі. Бұл жылдар өткеннен кейін берілмейтін, операция жасағанға дейін берілетін тексеріс актісі деп аталады. Нәтижесінде, салықтық әкімшіліктендіру бизнес үшін жағдайлы және тиімді болмақ, ал салықтық органдар мен салық төлеушілердің арасындағы дау-дамай біршама төмендеуі тиіс.

Көбінесе салықтық органдардың банктерден ақпараттарды және мәліметтерді алу мәселесіне басты назар аударылады, оның ішінде салық төлеушілердің есепшоттары мен депозиттері қатынасында. Дегенмен, бүгінгі таңдағы өзекті мәселе салықтық саясаттың Негізгі бағыттарында салық төлеушілердің есепшоттарынан тыйым салуды алу және тыйым салу бойынша банктермен өзара қарым-қатынас туралы мәселелер өз көрінісін таппады.

Көбінесе салық төлеушілердің есепшоттары бойынша операцияларды тоқтата тұру аударылған төлемдерді өндіріп алу кепілі ретінде емес, төлеуге мәжбүрлеу құралы ретінде, кейде жемқорлық сипатта теріс пайдалануға әкеліп соғады. Есепшотты блокқа түсіру салық төлеушіге байланысты болмай себептерге байланысты, дер кезінде жеткізбегені үшін болуы мүмкін (поштамен пробле-

малар, телекоммуникациялық байланыс каналдары операторы арқылы жеткізу). Төлеушінің салықтық төлемді фактілі түрде орындағанынан кейін банкке есепшотты тыйым салу туралы талабы келу жағдайлары да кеңінен орын алған. Оның үстіне банк салық органынан жазбаша түрдегі рұқсат түспей клиенттің есепшотын блоктан өз бетінше ала алмайды және инкассалық талаптармен төлеушіні автоматты түрде қанағаттандыра алмайды. Бұл әрине, сөзсіз, салық төлеушінің қаржылық жағдайына жағымсыз әсер береді.

Келісімдерге сәйкес, ҚР СК мақсатты түрде жөнелту нормасын қайта қарастыру керек. Бұл жағдайда ҚР СК салықтық резиденттікті реттейтін әмбебап түсінігі сәйкесінше қай мемлекеттермен келісімге отырған болса, сол елдермен тікелей әрекеттестік байланыста болады. Дегенмен, бұндай елдердің ұлттық заңнамасымен қайшылықтар болуы мүмкін екендігін ұмытпау керек, сонымен қатар кірістірдің екі еселенген салық салуы жағдайлары болуы да мүмкін.

Сонымен, қазіргі таңда мемлекеттік кірістер органдары тарапынан мемлекеттің материалдық мүдделерін мүлтіксіз сақтау мақсатында аталған бағыттағы жұмыстардың белсенді түрде жүргізіліп отырғанын атап өткен жөн.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Қаржы Министрлігінің ресми интернет ресурсы. <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous>
2. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы 2008 жылғы 10 желтоқсандағы № 99-IV Салық кодексі (Салық кодексі) (2016.30.11. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен). <http://online.zakon.kz>
3. «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне салық салу және кедендік әкімшілендіру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасы Заңының жобасы туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2016 жылғы 8 қазандағы № 577 қаулысы. <http://adilet.zan.kz>
4. «Әкімшілік құқық бұзушылық туралы» Қазақстан Республикасының 2014 жылғы 5 шілдедегі № 235-V Кодексі (2016.26.07. берілген өзгерістер мен толықтырулармен). <http://online.zakon.kz>
5. Абиева С.Н. Салықтық әкімшілендірудегі салықтық бақылау және салықтық есеп беруді жетілдіру жолдары [Текст] / С.Н. Абиева, А. Абрамсулқызы // Изденіс-Поиск (гуман.ғылым.сер.). – 2014. – № 1.

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасының қазіргі экономикасындағы салықтық әкімшіліктендірудің рөлі қарастырылған. Салық мемлекет кірісінің басты көзі болғандықтан, салықтық түсімдерге талдау жүргізілді. Сонымен қатар, салық саласындағы заңнаманың бүгінгі күнгі жаңашылдықтары талқыланып, жетілдіру жолдары ұсынылды.

Резюме

В статье был рассмотрен роль налогового администрирования в нынешней экономике Республики Казахстан. Так как налог является основным источником государственного дохода, был проведен анализ налогового поступления. Также были оговорены новшества сегодняшних дней в сфере налогового законодательства и были предложены пути совершенствования.

Summary

The article considers the role of tax administration in the current economy of the Republic of Kazakhstan. Since tax is the main source of government revenue, was the analysis of tax revenues. It was also stipulated innovations today in the field of tax legislation and proposed ways of improvement.



СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

В последние годы информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) стали центральным стратегическим фактором в работе систем социального обеспечения. Институты социального обеспечения часто становятся центром новых разработок в сфере ИКТ для правительственного и государственного сектора. Применение ИКТ позволило не только автоматизировать не только определенные процессы, но и преобразовать многие операции и услуги, улучшив, таким образом, не только производственную эффективность, но и качество услуг, предоставляемых организациями социального обеспечения.

В мире повсеместно наблюдаются такие тенденции, как:

- 1) трансформация всех общественных институтов и сфер человеческой деятельности под воздействием ИКТ;
- 2) прогресс во всех сферах разработки, производства и внедрения современных технологий;
- 3) стремление к формированию развитой информационной среды, адекватной задачам социально-экономического развития страны;
- 4) обеспечение равноправного гарантированного доступа населения к информационным ресурсам;
- 5) подготовка граждан, общественных институтов, бизнеса и органов государственной власти всех уровней к жизни в условиях информационного общества.

В большинстве передовых стран мира, таких, как, например, Канада, Корея, Сингапур, США, разработаны и реализуются стратегии или комплексные программы информационного развития как общества в целом, так и отдельных сфер деятельности. В нашей стране основной акцент был сделан только на одной из составляющих информационного общества – на формировании и развитии «электронного правительства», о чем свидетельствуют высокие международные рейтинги. Однако задача формирования информационного общества, безусловно, шире, чем развитие только «электронного правительства» и отрасли телекоммуникаций

Если мы обратимся к мировому опыту, то увидим разнообразные примеры эффективных инициатив и решений в области ИКТ. Интеграция позволила учреждениям повысить эффективность и производительность социальных программ за счет снижения дублирования и раздробленности государственных функций, а также за счет улучшения связи между различными учреждениями и субъектами. Повышение качества работы и точности процессов в значительной степени повысили надежность легализаций, контроля и расчетов.

Сегодня повышение качества банковских услуг является важнейшим приоритетом кредитных организаций. Главная его цель заключается в том, чтобы приблизить услуги к гражданам и расширить возможности пользователей в осуществлении большого набора операций, которые несколько лет назад могли быть выполнены только при непосредственном общении с сотрудниками банка. Важно также подчеркнуть, что современные менее затратные технологии, главным образом основанные на Интернете и мобильных устройствах, способствовали внедрению новых механизмов оказания услуг, которые в большей степени сконцентрированы на гражданах.

Большинство современных банков в числе своих стратегических задач называют универсализацию услуг и расширение клиентской базы. Динамичность рынка и усиление конкуренции ставят банки перед необходимостью диверсификации бизнеса, поиска новых ниш и постоянной работы в направлении расширения спектра предоставляемых услуг. В связи с этим для многих банков развитие электронных услуг стало не просто новым дополнительным занятием, а стратегическим направлением деятельности. По мнению экспертов, переход к электронному способу

ведения бизнеса – одна из самых значительных тенденций в современном банковском деле.

Инновации в банковском бизнесе, прогресс в информационных технологиях тесно связаны с инновациями в мировом финансовом секторе. Чтобы выдержать растущую конкуренцию в индустрии банковских услуг XXI века банкам следует оперативно и эффективно осваивать новые информационные и электронные технологии.

Расширение бизнеса требует от банка организации оперативной, удобной системы обслуживания клиентов, создавая возможности самообслуживания клиентов из дома, офиса или мультимедийного киоска, а также эффективного мониторинга предоставления банковских услуг. Однако традиционные способы доставки услуг клиентам не позволяют добиться этого. Переход к электронным банковским услугам с использованием новейших информационных технологий – одна из современных тенденций развития банковского бизнеса.

Использование передовых технологий в банковском обслуживании позволяет банкам дифференцированно работать с клиентами в зависимости от их индивидуальных предпочтений, сделать доступной банковскую услугу в любое время посредством дистанционного обслуживания, минимизировать издержки, усовершенствовать обслуживание, повысить качество предлагаемых банковских услуг, усилить конкуренцию в банковской сфере. За последние 10 лет рынок электронных банковских услуг в Казахстане динамично развивается, имеет огромный потенциал роста. Вместе с тем имеют место факторы, которые стимулируют развитие рынка электронных банковских услуг, так и тормозят рост.

Банковские электронные услуги весьма разнообразны, однако основным критерием их оказания является технология электронного обслуживания клиента. Принято выделять услуги, оказываемые с помощью банковских (финансовых) карт; услуги дистанционного банковского обслуживания клиентов; межбанковские электронные переводы; денежные расчеты (платежи) в рамках электронной коммерции.

Несмотря на широкое распространение электронных банковских услуг, в теории банковского дела отсутствует единая точка зрения, по поводу их сущности, необходимости и условиям продвижения на рынке.

Электронные банковские услуги, или электронный банкинг (е-банкинг) – это не экзотический финансовый инструмент и не дополнительное направление банковской деятельности – это новый технологический способ доставки банковских продуктов и удовлетворения потребностей клиента.

Согласно определению Базельского комитета по банковскому надзору, e-banking, включает предоставление розничных и незначительных по объему банковских продуктов и услуг через электронные банковские каналы, а также значительных по объему электронных платежей и других оптовых банковских услуг электронным способом. Электронный банкинг удовлетворяет потребности клиентов в онлайн-информационном обслуживании, электронных платежах и расчетах, в депозитных, валютно-обменных, инвестиционных продуктах [1].

Большинство авторов понимает под электронными банковскими услугами совокупность технологических процедур и договорных условий, обеспечивающих совершение электронным способом банковских сделок по поводу передачи стоимости. Некоторые авторы, сущность электронной банковской услуги раскрывают через призму технологии создания и реализации (доставки) банковской услуги.

Электронные банковские услуги – это использование технологии на основе передового опыта индустриально развитых стран в сфере широкого применения на практике заменителей наличных денег и платежных инструментов и средств, создания технологий и технических устройств для их автоматической обработки. Среди наиболее значимых современных исследований в этом направлении можно выделить работу О.С. Рудаковой «Электронные банковские услуги». В ней автором представлена трехуровневая система банковских электронных услуг:

а) розничные банковские электронные услуги: услуги, связанные с использованием пластиковых карт; с использованием банкоматов и других устройств самообслуживания клиентов на дому, в офисе; системы расчетов в торговых точках; услуги, связанные с обработкой и хранением денежных документов;

б) оптовые банковские электронные услуги, предусматривающие перевод денежных средств, управление операциями и их контроль;

в) автоматизированные расчетные палаты – это специальные организации, создаваемые коммерческими банками для помощи в проведении сделок между клиентами с использованием электронных средств. В соответствии со своим содержанием АБС можно отнести к оптовым электронным услугам. Поскольку банковский бизнес подразделяется на оптовый и розничный, то соответственно и электронные услуги подразделяются на оптовые и розничные [2, с. 55].

На наш взгляд, распространение электронных банковских услуг, как это обычно бывает с инновациями, начиналось с оптового рынка, а затем принятие электронных банковских продуктов стало происходить на розничном рынке.

Под оптовыми электронными банковскими услугами следует понимать осуществление межбанковских электронных расчетов, управление денежными средствами через локальные специальные и глобальные компьютерные сети (например, через системы расчетов «Банк – Клиент», «Интернет – Банк – Клиент» и т.д.), позволяющие управлять ликвидностью, осуществлять денежные переводы, оплачивать транзакции и др. В свою очередь, к розничным электронным банковским услугам относятся операции по выпуску в обращение банковских пластиковых карт, удовлетворяющих потребность в ликвидности, через банкоматы в электронных расчетах, и оказывая сопутствующие услуги: запрос выписки, загрузка информации о транзакциях, предоставление и оплата счетов, удовлетворения заявки на кредит и др.

Как правило, оптовые электронные банковские продукты удовлетворяют потребности корпоративных клиентов, а розничные – индивидуальных потребителей. Электронные банковские услуги отличаются от традиционных банковских услуг по технологии удовлетворения потребностей клиента. Именно поэтому наряду с обладанием традиционных признаков банковских услуг (непостоянство качества услуг; несохраняемость банковских услуг; договорный характер банковского обслуживания; связь банковского обслуживания с деньгами; протяженность обслуживания во времени; вторичность удовлетворяемых банковскими услугами потребностей), им присущи определенные особенности [3, с. 36].

Интерес казахстанских банков к зарубежным карточным системам объясняется тем, что выпуск таких карт позволяет интегрироваться в мировую систему банковских услуг, поднять деловой имидж банка, привлечь больше средств населения и организаций, занять активную позицию на российском рынке электронных услуг. Из всего разнообразия карт необходимо выделить финансовые карты, т. е. персонифицированные (за редким исключением) карты, используемые в основном для расчетов (платежей) за товары и услуги, а в некоторых случаях и для совершения иных денежных операций, таких как получение кредита, получение наличных денег в банках и их филиалах (в так называемых пунктах выдачи наличных) и через банковские автоматы (банкоматы), внесение наличных денег в банки через банкоматы.

Карты принимают к оплате, естественно, не в любых предприятиях или организациях торговли/сервиса и не в любых банках, а только в тех из них, которые входят в платежную систему, обслуживающую данные карты (точки обслуживания карт). Кроме последних в состав платежной системы входят банки-эмитенты, эквайрер-центры, процессинговый центр (центры) и расчетный (клиринговый) банк (банки). Само собой разумеется, что к участникам платежной системы необходимо причислить и клиентов – держателей и пользователей карт.

Дальнейшее развитие электронного банкинга позволит, с одной стороны, сделать более доступными банковские услуги для населения, с другой стороны, позволит адаптировать банковские услуги в общий реестр государственных услуг для населения.

Литература

1. Базельский комитет по банковскому надзору. http://www.banki.ru/wikibank/bazelskiy_komitel/.
2. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги: Учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 400 с.
3. Банкинг в информационной экономике: учеб. пособие // В.С. Аксенов, Ю.Н. Нестеренко, А.В. Осиповская и др. – М.: Экономика, 2012.

Резюме

В статье рассматриваются вопросы применения информационно-коммуникационных технологий в банковской системе Казахстана. Многие банковские услуги оказываются в он-лайн режиме. Это особенно важно для получателей банковских услуг: пенсионеров, инвалидов и других социальных групп населения.

Түйін

Мақалада Қазақстандағы банктік жүйесіндегі ақпаратты-коммуникациялық электрондық технологияларды қолдану мәселелері қарастырылады. Қазір көп банктік қызмет он-лайн жүйесінде іске асырылады. Бұл мәселе өте маңызды соның ішінде зейнеткерлерге, мүгедектерге және тағы басқарарына.

Sammary

This article discusses the use of information and communication technologies in the banking system in the Republic of Kazakhstan. Many banking services are in the online mode . It is very important for pensioners and disableds and for other people .



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

ӘОЖ 657.31.012.7

*Әбжан К.С., «Есеп және аудит» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Абдурахманов М.А., к.э.н., доцент
ҚазЭҚХСУ*

МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТ ҰЙЫМДАРЫНЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Әрбір мемлекет қаржылық қызметің дұрыс ұйымдастырылуы және қолданыстағы заңнамаға сәйкес барлық талаптардың орындалуына мүдделі. 1977 жылдың қазанында Лимде (Перу) жоғарғы қаржылық бақылау органдарының халықаралық ұйымдарының (INTOSAI) IX конгресінде бақылауды басшылыққа алатын қағидалары Лимдік декларациясы (бұдан әрі – Лим декларациясы) қабылданған болатын, көптеген үлкен үміттер болған, алайда халықаралық көлемде үлкен жетістіктерге жетеді деген сенімділік болмаған.

Лим декларациясының талаптарына сәйкес мемлекеттік қаржылық бақылаудың (аудит) жоғары органы сыртқы болуы тиіс (Үкіметтің және олардың ведомстволарының құрылымына кіретін мемлекеттік органдардың ішінде құрылмаған), яғни қабылданған шешімдердің іс-әрекетінің бөгде ықпал етуден тәуелсіздігін қамтамасыз етеді. Бұл олардың функционалдық және ұйымдастырушылық тәуелсіздігін қамтамасыз етеді және Конституцияда бекітілуі тиіс. Бақылаушы органның басшылары мен мүшелеріне Конституциямен кепілдік берілуі тиіс (тағайындау тәртібі, уәкілеттігі, мерзімі және т.б.).

Жекелеген елдерде жоғарғы қаржылық бақылау органы (ЖҚБО) басшылары мен мүшелері парламентпен парламенттің өзінің уәкілеттік мерзімінен көп емес уақытқа тағайындалады және бекітіледі (Канада және Австралия – 10 жыл, ГФР, Австрия және Венгрия – 12 жыл, АҚШ – 15 жыл) және лауазымынан парламенттің шешімі бойынша босатылуы мүмкін.

Кейбір мемлекеттердің заңнамасында қаржылық бақылаудың (аудит) жоғары органының мүшесі қызметін басқа жария лауазыммен қатар жүргізуге болдырмайды. Бұдан басқа, болашақ мүшелер өкілдік органның құрамына ене алмайды (мысалы Испанияда – ЖҚБО тағайындалғанға дейін 2 жыл). Көптеген елдерде қаржылық бақылаудың жоғары органы мүшесінің құқықтық мәртебесі жоғары белгіленеді, бұлоның қызметінде белгілі бір құқықтар мен кепілдіктердің болуына тікелей әсері бар. Мысалы, Ұлыбританияда Бас бақылаушы және ревизор төменгі палата шенеунігінің мәртебесінде. Чех Республикасында Қызмет мүшелерінің мәртебесі парламент мүшесінің мәртебесіне теңестіріледі. Францияда Есептеу палатасының мүшелері соттың мәртебесінде және т.б. [1].

Әлемдік тәжірибе мемлекеттік қаржылық бақылаудың жүйесінің құрылуы мен дамуының 3 негізгі моделін белгілейді:

1. Наполеондық (соттық) модель.

Наполеондық жүйе кезінде ЖҚБО заңнамалық және атқарушылық биліктен тәуелсіз болды, сондай-ақ сот билігінің жүйесіне интегралданды, яғни дербес қол сұғылмаушылық иммунитетімен

ерекшеленеді және соттық сондай-ақ әкімшілік өкілеттігі бар (Латын Америкасы елдері, Франция, Швейцария, Австрия, Испания, Италия, Пакистан, Африканың француз тілді елдері және т.б.).

Бұл аудит моделінің негізгі сипаттары болып табылады:

- ЖҚБО-бұл сот және оның мүшелері, ереже бойынша рұқсат етілмеген немесе заңсыз шығындарға кінәлі лауазымды тұлғаларғасанкция қолданып, айыппұл сала алатын және қаржылық бұзушылықтар болған жағдайда тұлғалардың айыптылық деңгейін анықтауға уәкілетті соттар болып табылады;

- сот мүшелерінің тәуелсіздік кепілдіктері ол – белгіленген зейнеткерлік жасқа дейін шектелмеген мерзімге тағайындалады;

- сот әдетте мүшені президенттің орнына таңдайды, бірақ барлық мүшелерде тәуелсіз сот мәртебесі бар;

- ЖҚБО-қызметінің негізгі міндеті – мемлекеттік қаржылық бақылау объектілерінің заңнаманы сақтамау фактілерін анықтау, сондай ақ олардың бюджеттік қаражаттың дұрыс жұмсалуды қамтамасыз ету;

- осындай ЖҚБО-ның кәсіби қызметкерлерінің ереже бойынша бухгалтерлік немесе аудиторлық біліктілік емес заңдылық біліктілігі бар.

2. Ағылшын-саксондық (вестминстерлік) модель.

Вестминстерлік модель кезінде ЖҚБО биліктің атқарушылық саласынан тәуелсіз орган болып табылады, парламентке бағынысты болады. Осы моделде қаржылық бақылаудың жоғары органының (ЖҚБО) жұмысы парламент есептілігі жүйесімен ажырағысыз байланысты және парламенттік бақылаудың құрамдық бөлігі ретінде қарастырылады (Оңтүстік Африка, Ұлыбритания, Канада, Австралия және т.б.).

Сонымен бірге, мемлекеттер қатарында мемлекеттік қаржылық бақылау функциялары жеке лауазымдық тұлғалармен орындалады (Ұлыбритания, Австралия, Египет, Индия, Канада, Латвия, Хорватия, Эстония, Оңтүстік Африка республикасы және т.б.). Басқа елдерде есептік ведомстволар мемлекеттік бақылау қызметі мәртебесіне ие болған (Афганистан, Белоруссия, Иордания, Израиль, Колумбия, Литва, Молдавия, Норвегия, Сауд Арабиясы, Чехия, Швеция, Швейцария, т.б.).

ЖҚБО бақылау функцияларын жүзеге асыру кезінде наполеондық жүйе кезінен гөрі бақылау объектілері қызметінің заңнамаға сәйкестігіне аз назар аударады. Негізгі міндет бюджеттің тиімді орындалуын және сол объектілердің қызметінанықтау болып табылады [2].

Аудиттің соттық модельдерінің негізгі сипаттамалары:

- ЖҚБО-ның бас аудитор деп аталатын бір басшысы болады, ол сондай-ақ парламенттің мүшесі болып табылуы мүмкін;

- барлық құқықтар, уәкілеттік және міндеттер мекеме ретінде жқбо емес бас аудиторға жеке жүктеледі;

- қызметкерлердің көбінесе бухгалтерлерлік және аудиторларлық кәсіби біліктілігі болады (бухгалтерлік есеп саласында халықаралық сертификация рұқсат етіледі);

- қаржылық есеп аудитін және тиімділік аудитін жүргізуге ерекше көңіл бөлінген болып табылады.

Осы жүйеге сәйкес бас аудитордың ролі мемлекеттік бухгалтермен біріктірілуі мүмкін.

3. Алқалық (аралас) модель.

Бұл модельде вестминстерлік және наполеондық модельдердің элементі бар. Бұл модель сондай-ақ басқарудың президенттік-парламенттік түрі бар елдерге тән. ЖҚБО-ның осы модель аясында жауапкершілік деңгейін анықтау бойынша уәкілеттігі бар, бірақ соттық функцияларға ие емес (Германия, Нидерланды, Япония, Корей, Ресей, Қырғыз, Грузия, Польша республикалары, Латын Америкасының елдері және т.б.).

Осы модельге сәйкес ЖҚБО-ның алқалық негізде шешім қабылдайтын көптеген мүшелері бар. Бұл ретте, ереже бойынша шешім қабылдау үшін кворум талап етіледі.

Бұл модельде ЖҚБО есептері парламентпен бекітіледі.

Осы модельдің негізгі сипаттары келесідей:

- органның шешімі алқалық негізде қабылданады және төрағамен бекітіледі;

- санына байланысты мұнда кіші алқалар немесе кіші комитеттер құрылуы мүмкін, олардың әрқайсысы аудитке қатысты тиісті салада шешім қабылдау құқығы бар;

- мүшелердің әдетте аудит объектілерін және аудит жүргізу әдістерін анықтауда айтаарлықтай еркіндігі бар;

- Алқа мүшелері парламенттің дауысымен белгілі бір мерзімге тағайындалады (президенттік-парламенттік басқару түрінде мүшелердің бір бөлігі Президентпен тағайындалады) және мандаттар санында шектеу болады.

SAI қызметін бағалаудағы үстем өлшем – аудиттің көпшілік мойындаған халықаралық стандартын, оларды ендіру деңгейін және аудиторлардың күнделікті тәжірибесінде пайдалану концепциясын қолдану болып табылады [3].

Осыған байланысты, Ресей Федерациясының тәжірибесін жан-жақты қарастыруды шештім және олардың нормативтік-әдістемелік базасын Қазақстан Республикасында пайдалану тұрғысына талдау жүргіздім.

Ресей Федерациясында сыртқы аудиттің жоғары органы – Есептеу палатасы болып табылады және «Ресей Федерациясының Есептеу палатасы туралы» 2013 жылғы 5 сәуірдегі №41-ФЗ Федералды заңымен (бұдан әрі – Заң) реттеледі.

Есептеу палатасының мәртебесі аталған Заңның 2-бабымен реттелген. Есептеу палатасы тұрақты қызмет ететін Федералды заңмен құрылатын және Федералды жиналысқа бағынатын сыртқы мемлекеттік қаржылық бақылау (аудиттің) жоғарғы органы болып табылады.

Ресей Федерациясының заңнамасымен белгіленген өз міндеті шеңберінде Есептеу палатасы ұйымдастырушылық, функционалдық, сондай-ақ, қаржылық тәуелсіздікпен өзінің қызметін жеке атқарады. Есептеу палатасының қызметін тоқтату мүмкін емес, сондай-ақ, Мемлекеттік Думаны таратып жатсада.

Барлық елдерде бірдей құқықтық негізі Конституциямен басшылық етеді.

Заңнамаға сәйкес бюджеттік процесс құрылымына интеграцияланған сыртқы бақылау жүйесі үш кезеңдерінде жүзеге асырылатын әрбір қаржы жылының федералдық бюджетін және мемлекеттік бюджеттің орындалуын бақылаудың үздіксіз үш жылдық циклін көздейді, ол жүйелі үш кезеңмен жүзеге асырылады – ағымдағы қаржылық жылда бюджеттердің жобаларыналдын ала бақылаусатысы, ағымдағы қаржылық жылда бюджеттің орындалу барысынажедел бақылаусатысы, есепті қаржы жылына арналған орындалған бюджеттің кейіннен бақылаусатысы.

Сәйкестілік аудиті РФ Есептеу палатасымен қаржылық аудитпен және тиіділік аудитімен мемлекеттік аудит стандартының негізінде жүргізіледі. Атап айтқанда, қаржылық аудитті жүргізу «Қаржылық аудитті жүргізу» МАҚ 103 стандартымен регламенттеледі, онда есептеу аудитін және заңнаманы сақтау аудитін жүргізудің әр кезеңінде орындауға қажетті негізгі талаптар сақталған.

Федералдық бюджетті және Ресей Федерациясының мемлекеттік бюджеттен тыс қорларының бюджеттерін қалыптастырудың алдын-ала аудиті Заңының 13 және 18-баптарына, «Федералдық бюджетті қалыптастырудың алдын-ала аудиті» МАҚ 201, «Мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың бюджетінің жобасын қалыптастырудың алдын-ала бақылау» ҚБҚ 204 мемлекеттік аудитінің стандартына сәйкес жүзеге асырылады.

Кезекті қаржылық жылға және жоспарлы мерзімге жасалатын алдын-ала аудит кезекті қаржылық жылға және жоспарлы мерзімге мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың бюджетін және федералды бюджет жобасының көрсеткіштерінің негізділігін тексеру және талдау бойынша бақылау және сараптау-талдау іс-шараларының кешенін білдіреді. Алынған мәліметтер негізінде кезекті қаржылық жылға және жоспарлы мерзімге Ресей Федерациясының федералдық бюджеті және мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың бюджеті туралы федералды заңдардың жобасына қорытынды дайындалады, одан кейін Есептеу палатасының Алқасы қарастырып, бекіткеннен кейін Ресей Федерациясының Федералды кеңесінің палатасына ұсынылады.

Алдын-ала аудит барысында:

- кезекті қаржылық жылға және жоспарлы мерзімге Ресей Федерациясының федералдық бюджеті және мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың бюджеті туралы федералды заңдардың жобасының сәйкестілігін анықтау;

- Ресей Федерациясының федералдық бюджеті және мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың бюджеті туралы федералды заңдардың жобасындағы көрсеткіштердің негізділігі мен дұрыстығын анықтау;

- мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық саясатының құралы ретінде Ресей Федерациясының федералдық бюджеті және мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың бюджеті туралы федералды заңдардың жобасын, олардың Ресей Федерациясы президентінің жолдауының Ережелеріне және басқа да бағдарламалық құжаттарға сәйкестігін бағалау;

- Федералдық бюджеттің кірістерін болжау, бюджеттік қаражаттың шығындау, инвестициялық және қарыз саясатының сапасын, сондай-ақ бюджет аралық қатынастың тиімділігін бағалауды жүзеге асырылады.

Федералдық бюджеттің орындалуын ұйымдастырылуын орындау және бақылауды жедел-талдау «Ресей Федерациясының Есептеу палатасы туралы» федералды заңының 13 және 19-баптарына, «Федералдық бюджеттің орындалуын ұйымдастырылуын орындау және бақылауды жедел талдау» МАҚ 202 мемлекеттік аудитінің стандартына сәйкес жүзеге асырылады.

РФ Қазынашылығының операциялық күнінің күнделікті ақпаратын пайдалана отырып РФ бюджетін толықтырудың жедел талдауы кезінде Есептеу палатасы аптасына бір-екі рет кірістердің бюджетке түскені және бюджеттік бағдарламалар бөлінісінде, баптар бойынша барлық қаржыны таратушылар бойынша бюджеттен қаржыны қайта бөлу бойынша қаржылық операциялар туралы жедел ақпарат алып отырады. Осымен қатар жедел режимде кірістер тізімдемесі мен бюджет шығыстарына барлық өзгерістер мен толықтырулар алады. Жоғарыда көрсетілген ақпаратты пайдалана отырып, Есептеу палатасы бюджеттің орындалуына мониторинг және талдау жасау үшін ақпараттық база құрады. Бұл база барлық талдау бөлімдеріне және экономика секторлары бойынша құрылған бақылау бөлімдеріне пайдалану үшін арналған.

Есептеу палатасы бюджеттің орындалу барысы туралы тоқсандық жедел баяндамалар дайындау үшін қажетті ақпаратты уақытында жинау және өңдеуді қамтамасыз ету үшін Ресей Федерациясында барлық атқарушы биліктің федералды органдары мен мекемелеріне міндетті түрде қаржылық есеп бекітіледі [4].

Ресей Федерациясының федералдық бюджеті және мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың бюджетінің орындалуына кейіннен бақылау Бюджеттік кодекске және «Ресей Федерациясының Есептеу палатасы туралы» Федералды заңына және «Федералдық бюджеттің және мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың бюджетінің орындалуына кейіннен бақылау» МАҚ 203, «Мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың бюджетінің орындалуына кейіннен бақылау» МАҚ 205 мемлекеттік аудитінің стандарттарына сәйкес жүзеге асырылады.

Көрсетілген стандарттар ISSAI 300 және 400 халықаралық стандарттарының ережелерін есепке ала отырып дайындалды, онда сонымен бірге «Сәйкестілік аудиті бойынша басшылық – кіріспе ереже» ISSAI 4000, «Сәйкестілік аудиті бойынша ұсыныстар» ISSAI 4200, сондай-ақ «Қаржылық есептілікті тексеруден жеке аудит жүргізу үшін сәйкестілік аудиті бойынша ұсыныстар» ISSAI 4100 стандарттар нормаларының кескінін тапты.

Осылайша, Есептеу палатасы мандатының ерекшелігімен шартталған Ресейдегі сыртқы мемлекеттік қаржылық бақылау (аудит) стандарттарының өзіне тән жүйесі ИНТОСАИ стандарттарының кең базасын ескереді, тиісті халықаралық құжаттардың талаптары мен ережелерін негізге алады.

РФ Қазынашылығының операциялық күнінің күнделікті ақпаратын пайдалана отырып РФ бюджетін толықтырудың жедел талдауы кезінде Есептеу палатасы аптасына бір-екі рет кірістердің бюджетке түскені және бюджеттік бағдарламалар бөлінісінде, баптар бойынша бюджетті жедел талдау. Аталған мәліметті пайдалану жедел мониторинг және бюджетті орындау анализі үшін ақпараттық база құруға болады.

Тексерілетін объектінің бюджеттік шығынының заңдар мен басқа да нормативтік құқықтық талаптарға сәйкестілігін анықтау оның қаржылық есептілігіне аудит жүргізбей мүмкін емес.

Қаржылық аудит екі өзара байланысты тараптарды қамтуы тиіс – қаржылық есептілік аудиті және заңнаманы сақтау аудиті.

Қазақстан Республикасында «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Қазақстан

Республикасының 2015 жылғы 12 қарашадағы №392-V Заңымен және «Мемлекеттік аудиттің және қаржылық бақылаудың бірыңғай дерекқорын қалыптастыру мен жүргізу және оның деректерін пайдалану қағидаларын бекіту туралы» республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитетінің 2015 жылғы 28 қарашадағы № 7-НҚ нормативтік қаулысымен және т.б. реттеледі.

Әдебиеттер

1. Зейнелгабдин А. Теоретические и практические вопросы внедрения государственного аудита в республике // Аудит. Специальный выпуск. – 2015. – С. 39-41.
2. Указ Президента Республики Казахстан от 3 сентября 2013 года №634 «Об утверждении Концепции внедрения государственного аудита в Республике Казахстан».
3. Международный стандарт ISSAI100 «Основные принципы аудита в государственном секторе».
4. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №41-ФЗ «О счетной палате Российской Федерации».
5. Стандарты государственного аудита РФ // СПС «Консультат Плюс».

Түйін

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының экономикасының жаһандану жағдайында дамуы талқыланады, ол әлеуметтік-экономикалық үдерістерге, оның ішінде мемлекеттік бақылауға мемлекеттік әсер етудің әртүрлі механизмдерін белсендіру қажеттігін нақты анықтайды.

Резюме

В данной статье рассматриваются вопросы развития экономики Республики Казахстан в условиях глобализации, где четко выявляется необходимость активизации различных механизмов государственного воздействия на социально-экономические процессы, в том числе государственного контроля.

Summary

This article discusses the development of the economy of the Republic of Kazakhstan in the context of globalization, which clearly identifies the need to activate various mechanisms of state influence on socio-economic processes, including state control.



УДК 657.62:316.

*Аджибаев Б.Е., магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: Тусибаева Г.С., PhD, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО (IFRS) 15 «ВЫРУЧКА ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ»

Основой жизнедеятельности предприятий и отраслей является создаваемая в них добавленная стоимость, за счет которой возмещаются потребленные в них авансированные ресурсы и другие затраты, а также формируется прибыль, получение и максимизация которой является долговременной целью деятельности любого предприятия. От величины добавленной стоимости зависят масштабы расширенного воспроизводства предприятий, отчисления ими денежных средств в государственный и местный бюджеты. Показатели прибыли и добавленной стоимости, являющиеся составными частями более общего результата хозяйственной деятельности, – реализации товаров – чаще всего выступают в качестве целей и мотивов их деятельности.

Издревле считалось, что без получения дохода экономическим субъектом невозможно дальнейшее существование экономики. Ведь за счет доходов пополняется бюджет государства, увеличивается оборачиваемость капитала, происходит расширенное воспроизводство, удовлетворяются социальные и материальные потребности учредителей и работников, повышается платежеспособность и инвестиционная привлекательность. Но говорить об одних доходах нет смысла без упоминания

нения их противоположности – расходов. Они также, как и доходы играют важную роль в экономической деятельности предприятия. Поэтому не следует забывать и о них. Превышение доходов над расходами свидетельствует о положительном эффекте, дающем толчок для улучшения работы предприятия и достижения поставленных целей и задач. Размер доходов предприятия выступает одним из результатов его хозяйственной деятельности. Доходы предприятия являются финансовой основой его деятельности.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года (с изменениями и дополнениями от 28.12.2016г.), доходы – это увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме увеличения активов или их стоимости либо уменьшения обязательств, приводящее к увеличению собственного капитала, не связанного со вкладами собственников [1].

В международном стандарте финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» дается следующее определение дохода: «Доход – это увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступлений или улучшения качества активов либо уменьшения величины обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала, не связанному с взносами участников капитала» [2].

Доход может приносить собственность на факторы производства, они могут быть получены частным лицом, фирмой, государством в наличной или безналичной форме. Причем поступать как регулярно, так и однократно, выплачиваться иногда в строгой последовательности, например, при банкротстве предприятия.

Предприятие может получать доход от реализации запасов, оказания услуг, передачи в пользование активов, принадлежащих предприятию и приносящих процент, роялти и дивиденды.

В соответствии с МСФО 15 доходы организации в зависимости от характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

При этом доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими доходами. К прочим доходам также относятся чрезвычайные доходы.

Доход – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет доходов осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников [3].

Они являются не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но приобретают все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Многоаспектное значение доходов усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Дело в том, что акционерное, арендное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

В соответствии со стандартом МСФО 15, 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.

Сделки с существенным риском владения (например, при высокой вероятности расторжения сделки покупателем), не считаются продажами и не образуют выручки – например, любые продажи в розничную сеть, при которых продавец обязывается за свой счет забрать из сети нераспроданный

товар. Сделки, при которых риск расторжения незначителен (например, при массовых розничных продажах), образуют выручку немедленно, при условии оценки продавцом будущих рисков и обязательств.

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 относятся правила предоставления информации о доходах 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;

В учетной политике любого предприятия, в разделе «Признание дохода» предприятие должно обозначить принцип признания доходов. Согласно МСФО 15 таким принципом является признание дохода тогда, когда товар (готовая продукция) отгружен и при этом право собственности перешло к покупателю. Признание выручки по стадии завершенности называется методом «по мере готовности».

Вторым принципом является разделение сумм каждого из значимых видов дохода. При этом в учетной политике определяются основные виды доходов предприятия. Чаще всего, к ним относятся:

- доход от реализации товаров, оказания услуг;
- доход по процентам, роялти;
- доход по дивидендам.

Порядок определения дохода отличается в бухгалтерском учете от налогового учета. В первом случае доход от реализации определяется как разница между выручкой без налога на добавленную стоимость и акцизов и расходами на производство продукции и ее реализацию, определяемыми нормативными документами по бухгалтерскому учету. В налоговом учете доход исчисляется как разница между совокупным годовым доходом (без косвенных налогов) и вычетами, определяемыми налоговым законодательством [4].

С помощью концепции консерватизма (осторожности в оценке) определяют период, в котором должен быть признан доход. В соответствии с этой концепцией доход должен быть признан в самом раннем периоде, когда организация выполнила все условно необходимые для получения дохода.

Признание дохода состоит в отражении соответствующей суммы в показателях финансовой отчетности. В соответствии с требованиями стандартов бухгалтерского учета доход признается при соблюдении следующих условий:

- 1) сумма дохода оценивается с большой степенью достоверности – это означает, что обе стороны, участвующие в сделке, знают о том, какую сумму запрашивает продавец и какую сумму должен заплатить покупатель, например: услуги, оказываемые за почасовую оплату;
- 2) существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой, будут получены организацией – это означает, что оказывающая услуги сторона уверена в том, что клиент выплатит оговоренную в договоре сумму за реализованные товары и оказанные услуги, выполненные работы.

Кроме перечисленных выше условий, существуют еще критерии, уточняющие все гарантированные условия для признания дохода, которые во многом определяют разновидность отрасли, процессы, связанные с получением прибыли, а также методы расчетов.

Таким образом, проблемы и особенности учета доходов предприятия на сегодняшний день одна из актуальных тем. В современных условиях рынка и жесткой конкуренции доход и поиск способов его повышения становятся, пожалуй, самыми актуальными проблемами для любого предприятия. Повышение доходности деятельности занимает все более значимые позиции в системе целей предприятия. Тем более, что современные ученые и практики утверждают, что получение дохода является целью практически всех фирм и является доминирующей. Правильное определение, оформление, оценка и учет доходов и расходов в финансово-хозяйственной деятельности организации играет важную роль и напрямую влияет на престижность и рентабельность организации.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года (с изменениями и дополнениями от 28.12.2016 г.).
2. Международные стандарты финансовой отчетности. www.minfin.gov.kz
3. Алиев М.К., Жетесова М.Т., Шамуратова Н.Б. Финансовый учет 1: Учеб. пособие. – Астана: ТОО Мастер По, 2014. – 157 с.
4. Мырзалиев Б., Сатмурзаев А., Миржакыпова С. Методические основы ведения бухгалтерского учета на предприятиях и в организациях: Учеб. пособие. – Астана: Фолиант, 2013. – 328 с.

Резюме

В статье автором рассмотрены основные аспекты учета доходов в соответствии с МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями». Отражены критерии признания доходов и принципы учета доходов. Отмечено, что проблемы и особенности учета доходов предприятия на сегодняшний день являются одной из актуальных тем.

Түйін

Автор мақалада ҚЕХС 15 бойынша «Сатып алушылармен жасалған келісімшарттың ақшалай түсімі» негізінде кірістің негізгі аспектілерін қарастырған. Кірістің заңды көрсеткіші және есеп жүргізу принципі көрсетілген. Сонымен қатар, бүгінгі таңда мекеме кірісінің көрсеткіш ерекшелігі және мәселесі өзекті екені көрсетіліп отыр.

Summary

In the article the author considers the main aspects of income accounting in accordance with IFRS 15 «Revenue from Contracts with Customers». The criteria for recognition of income and principles of income accounting are reflected. It is noted that the problems and peculiarities of accounting for the enterprise's incomes are one of the topical issues for today.



УДК 657.1.012

Асымова А.Ж., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: Тусибаева Г.С., PhD, ст. преподаватель

КазУЭФМТ

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Показатели деятельности предприятия составляются за отчетный период и объединены в определенные категории. Категориями обычно называют элементы финансовой отчетности. Элементами, непосредственно связанными с отражением финансового положения организации, являются активы, капитал и обязательства. Они представлены в балансе, в отчете об изменениях в капитале и отчете о движении денежных средств. Элементами, представляющими сведения о финансовых результатах деятельности организации, являются доходы и расходы, отраженные в отчете о прибылях и убытках. Предприятиям предоставлено право самим вырабатывать технику и стратегию развития финансово-хозяйственной деятельности.

Современная экономика предлагает эффективное использование всех видов ресурсов: материальных, трудовых и финансовых. Используемые ресурсы предлагают обеспечить желаемый результат (доход) предпринимательской деятельности. Бухгалтерский учет нацелен на контроль со стороны собственника за использованием имеющихся ресурсов предприятия.

Система управления организацией должна соответственно приобретать новые качества, увеличивая свои возможности по выработке и реализации решений, достаточно адекватных возникающим и меняющимся ситуациям в условиях неопределенности и риска. Таким образом, современные условия делают все более востребованными в анализе методы и модели, способные решать проблемы бизнеса и предпринимательства, оптимизировать управление в микроэко-

номических структурах, обеспечивать их развитие в условиях неопределенности и риска.

Значительной эффективности достигает механизм бизнеса в мотивационных условиях, когда достаточно четко функционируют многие его блоки и элементы и в первую очередь деловая активность, чистая прибыль, рентабельность, элементы ликвидности и антикризисного функционирования. Названные блоки и элементы во многом определяют степень финансирования капитальных вложений фирмой, предприятием на основании ресурсов, полученных в конечном итоге из их эксплуатационной деятельности.

Прибыль, известнейшая с давних времен категория, получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления формированием прибыли в процессе организационной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятий.

Грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования. Доходы, полученные от основной и не основной деятельности субъекта, составляют его совокупный годовой доход, который признается и учитывается в соответствии с МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» [1], так же контролируются Кодексом 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 11.07.2017 г.) [2].

Отсюда следует, что ролью бухгалтерского учета в повышении доходов и эффективности расходов, является правильное соблюдение и отражение доходов и расходов от совершаемых операций в соответствии с налоговым законодательством. Неправильное налоговое исчисление, приведут к незапланированным потерям в виде штрафов, пени.

Налоговый учет – процесс ведения налогоплательщиком (налоговым агентом) учетной документации в соответствии с требованиями настоящего Кодекса в целях обобщения и систематизации информации об объектах налогообложения и объектах, связанных с налогообложением, а также исчисления налогов и других обязательных платежей в бюджет и составления налоговой отчетности.

В целом бухгалтерский учет призван выполнять функции по реальному определению финансовых результатов деятельности предприятия, тогда как налоговый учет выполняет, скорее, расчетную функцию – для определения реальной суммы налога, подлежащего уплате.

И та и другая система учета, несомненно, взаимосвязаны и в то же время могут иметь совершенно противоположные подходы к определению дохода, тем не менее существование налогового учета вполне правомерно и оправданно.

Принципиальные отличия налоговой и финансовой отчетности представлены в таблице, сопоставляя порядок определения налогооблагаемого и бухгалтерского показателей дохода.

Таблица. Принципиальные отличия налогооблагаемого и бухгалтерского дохода

Налогооблагаемый доход	Бухгалтерский доход
1. Формирование дохода осуществляется согласно налоговому законодательству и исключает альтернативные методы определения дохода	Формирование дохода осуществляется, исходя из принципов учетной политики и МСФО, кот. предусматривают альтернативные методы определения дохода
2. Регулируется налоговой политикой государства	Не требует радикального регулирования в силу неизменности принципов учета
3. Расчет осуществляется без применения специальных регистров на основе бухгалтерской документации	Учет осуществляется в специальных учетных регистрах с обобщением в главной книге и балансе

В отличие от бухгалтерского учета в налоговом законодательстве под доходами понимается поступление любых экономических выгод в организацию (кроме сумм косвенных налогов), а не только тех, которые приводят к увеличению собственного капитала (за исключением вкладов собственников).

Налоговый учет основывается на данных бухгалтерского учета. Порядок ведения бухгалтерской документации устанавливается законодательством Республики Казахстан в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Налоговый учет предназначен для накопления и обработки информации, необходимой для исчисления организациями соответствующих налогов и исполнения обязанности по их уплате в бюджет [3].

На предприятии наряду с учетной политикой составляется налоговая учетная политика – принятый налогоплательщиком (налоговым агентом) документ, устанавливающий порядок ведения налогового учета с соблюдением требований настоящего Кодекса. Налоговая учетная политика может быть включена в виде отдельного раздела в учетную политику, разработанную в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и требованиями законодательства Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности [4].

Основным объектом налогообложения корпоративным подоходным налогом является налогооблагаемый доход. Налогооблагаемый доход определяется как разница между совокупным годовым доходом с учетом корректировок и вычетами, предусмотренных Налоговым Кодексом. Налогооблагаемый доход определяется по формуле:

$$\text{НОД} = \text{СГД} - \text{Вычеты}$$

где: НОД – налогооблагаемый доход;

СГД – совокупный годовой доход.

В совокупный годовой доход согласно Налогового Кодекса, включаются следующие виды доходов:

- 1) доход от реализации товаров (работ, услуг);
- 2) доход от прироста стоимости при реализации зданий, сооружений, строений, а также активов, не подлежащих амортизации;
- 3) доходы от списания обязательств;
- 4) доходы по сомнительным обязательствам;
- 5) доходы от превышения стоимости выбывших фиксированных активов над стоимостным балансом подгруппы;
- 6) присужденные или призванные должником штрафы, пени и другие виды санкций, кроме возвращенных из бюджета необоснованно удержанных ранее штрафов, если эти суммы ранее не были отнесены на вычеты;
- 7) полученные компенсации по ранее произведенным вычетам;
- 8) безвозмездно полученное имущество, выполненные работы, предоставленные услуги;
- 9) положительная курсовая разница;

В случае, когда дата признания дохода в соответствии с МСФО и требованиями законодательства Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности отличается от даты признания дохода в соответствии с Налоговым Кодексом, указанный доход учитывается для целей налогообложения один раз. Вычеты производятся налогоплательщиком при наличии документов, подтверждающих расходы, связанные с получением совокупного годового дохода [5].

Данные расходы подлежат вычету в том налоговом периоде, в котором они фактически произведены, за исключением расходов будущих периодов. В случае, если одни и те же затраты предусмотрены в нескольких статьях расходов, то при расчете налогооблагаемого дохода указанные затраты вычитаются только один раз. Также вычету подлежат присужденные или призванные штрафы, пени, неустойки, связанные с получением совокупного годового дохода, за исключением подлежащих внесению в государственный бюджет.

Таким образом, размер доходов предприятия выступает одним из результатов его хозяйственной деятельности. Доходы предприятия являются финансовой основой его деятельности.

Литература

1. Международные стандарты финансовой отчетности. www.minfin.gov.kz
2. 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 11.07.2017 г.).
3. Нурсеитов Э.О. Национальный бухгалтерский учет и МСФО. – Алматы, 2010. – 300 с.
4. Мырзалиев Б., Сатмурзаев А., Миржакыпова С. Методические основы ведения бухгалтерского учета на предприятиях и в организациях: Учеб. пособие. – Астана: Фолиант, 2013. – 328 с.
5. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет в организациях. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 672 с.

Резюме

В статье автором рассмотрены основные аспекты учета доходов в соответствии с МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями». Отражены критерии признания доходов и принципы учета доходов. Отмечено, что проблемы и особенности учета доходов предприятия на сегодняшний день являются одной из актуальных тем.

Түйін

Мақала авторы «Клиенттермен жасалған келісімшарт бойынша түсімдер» 15 ХҚЕС-ына сәйкес табыстарды есепке алудың негізгі аспектілерін қарастырады. Кірістерді тану және кірістерді есепке алу принциптері көрсетіледі. Кәсіпорынның кірістерін есепке алудың өзекті мәселелері бүгінгі күннің өзекті мәселелерінің бірі болып табылады.

Summary

In the article the author considers the main aspects of income accounting in accordance with IFRS 15 «Revenue from Contracts with Customers». The criteria for recognition of income and principles of income accounting are reflected. It is noted that the problems and peculiarities of accounting for the enterprise's incomes are one of the topical issues for today.



УДК 657.1.011:633

Ахиярова А.Д., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: Бекжанова Т.К., к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ПОНЯТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА

Согласно принципу непрерывности бухгалтерский учет осуществляется непрерывно с момента организации предприятия до его ликвидации. Все факты хозяйственной жизни находят сплошное и непрерывное отражение на счетах бухгалтерского учета на основании первичных оправдательных документов, подтверждающих их законность и достоверность.

Первичные учетные документы служат средством обоснования учетных записей. Они также используются для руководства и управления хозяйственной деятельностью, с их помощью осуществляется передача распоряжений от распорядителей к исполнителям. Так, требования цехов служат основанием для отпуска материалов со склада, расходные кассовые ордера – для выплаты из кассы наличных денег, счета на отгруженные поставщиками товары – для перечисления денежных средств с расчетных счетов покупателей и т.д.

Целью данной статьи является – дать понятие организации первичного учета, а также данным первичного учета и их структуре, выявить основные задачи первичного учета, выявить требования, определить предмет, объекты первичного учета.

Актуальность темы очевидна, потому как система управления любым объектом основывается на информации о его состоянии. Эта информация в основном формируется в системе бухгалтерского учета, основу которого составляет первичный учет.

Для сплошного и непрерывного отражения объектов бухгалтерского учета необходимо прежде

всего фиксировать каждую хозяйственную операцию. С этой целью применяется элемент метода бухгалтерского учета – документация – основной способ бухгалтерского наблюдения за хозяйственной деятельностью организаций, ее первичного контроля. Каждая операция, независимо от объема и содержания, в момент ее совершения оформляется документом и является первым этапом учета.

Документ (от лат. documentum – поучительный пример, свидетельство, доказательство) представляет собой письменное доказательство, подтверждающее факт совершения хозяйственной операции, право на его совершение.

Первичный документ – это бухгалтерский документ, который составляется в момент совершения хозяйственной операции и является первым свидетельством происшедших фактов. Первичный документ подтверждает юридическую силу произведенной хозяйственной операции и устанавливает ответственность отдельных исполнителей за выполненные ими хозяйственные операции.

Документы имеют правовое значение, они используются в качестве доказательства при спорах между организациями и лицами. Только правильно и своевременно оформленные документы имеют доказательную силу в арбитраже и судебных инстанциях.

Документы имеют контрольное значение, так как дают возможность контролировать сохранность ценностей, предупреждать случаи хищения. Большое значение имеют документ при проведении документальных ревизий, аудиторских проверок финансово-хозяйственной деятельности организации. Документы используют, анализируя результаты работы организации. Именно документ является основой информационной системы организации, которая используется в управлении.

С помощью учетной документации налогоплательщики подтверждают наличие и реализацию своих законных прав на налоговые льготы (льготы, вычеты и зачеты). Сведения о налоговых правах и их реализации влияют на налоговую базу и исчисление налогов. Налогоплательщики должны их собирать, а налоговые органы анализировать и систематизировать. Например, только при наличии документов, подтверждающих расходы, произведенные налогоплательщиком в связи с осуществлением деятельности, направленной на получение дохода, они подлежат вычету при определении налогооблагаемого дохода (п. 1 и 3 ст. 100 НК РК) [1].

Прежде чем перейти к структурному анализу первичных данных, необходимо рассмотреть содержание понятия «первичные данные». Само название «первичные данные» свидетельствует о том, что они еще не обработаны, поэтому довольно часто их еще именуют как «исходные данные». Среди них различаются первичные данные разных видов. Условно к первой и самой многочисленной группе относятся первичные данные, многократно возникающие в процессе кругооборота средств экономического субъекта, а в получении отчетной информации участвуют один раз (подобно предметам труда в процессе производства). Особенностью формирования этой группы первичных данных является то, что их количественные характеристики устанавливаются либо человеком в процессе подсчета, обмера, взвешивания, либо по показаниям приборов, счетчиков и др. подобных устройств. На их долю приходится и большая часть трудоемкости первичного учета.

Первичные данные – это понятие собирательное, абстрактное поскольку эти данные объект учета ни с количественной, ни с качественной стороны не характеризуют. В самом деле, при поступлении товарно-материальных ценностей мы отмечаем факт появления первичных данных вследствие приобретения запасов производства и не более того. Полагаясь лишь на понятие «первичные данные», невозможно однозначно ответить на вопрос: какая составляющая (часть) первичных данных хозяйственной операции является в действительности таковой и получена в результате их съема (подсчета, измерения, взвешивания и т.д.), а какие в результате заполнения соответствующих граф того или иного носителя информации?

Каков минимальный и в тоже время достаточный количественный и качественный состав первичных данных для однозначного восприятия и оценки совершенных совершившихся фактов хозяйственной жизни предприятий и организаций, чтобы факт хозяйственной жизни стал фактором бухгалтерского учета?

Поиск ответа на этот важный вопрос нужно увязывать с технологичностью информационных систем, с уровнем механизации и автоматизации первичного учета, особенностями организации

службы логистики, складского хозяйства и складского учета. Например, в учете материальных ценностей в рамках информационных технологий при отпуске материалов и производство минимальными и в тоже время достаточными первичными данными будут количество отпущенного со склада материала, его наименование или кодовое обозначение структурного подразделения, в котором они обрабатываются, используются.

В учете по заработной плате при повременной почасовой оплате труда – табельный номер работника и количество отработанных часов за месяц. В учете продаж – наименование или номенклатурный номер, количество отгруженной покупателями готовой продукции. Недостающими первичными данными, именуемыми как «обязательные реквизиты», соответствующий носитель информации можно будет дополнить при его окончательном формировании в качестве полноценного документа [2].

Следовательно, будучи носителями данных, документы выполняют и коммуникативную функцию. Именно эта функция способствовала формированию информационного пространства, которое окружает современную цивилизацию, и которое постоянно пополняется новой информацией. История свидетельствует, что от тысячелетия к тысячелетию разные носители информации выполняли эту функцию. Так, например, сочинения в области истории, права, астрономии, географии, торговли сохранились благодаря клинописным плиткам Месопотамии (четвертое тысячелетие до н.э.).

Более долговечный, чем папирус, пергамент, изготовленный из телячьих шкур, использовался как материал для письма в III в. до н.э. В отличие от папируса на пергаменте можно было писать с двух сторон. Бумага, изобретенная в Китае в 105 году до н.э. пришла на смену пергаменту и по настоящее время остается пока еще основным носителем информации. Бумага являлась основой изготовления таких машиночитаемых и человеко-машиночитаемых носителей первичных данных как: перфокарты, карты с краевой перфорацией, дуаль-карты с графическими отметками, перфоленты. Со сменой технической базы информационных технологий и появлением персональных компьютеров эти носители уступили место оптическим и магнитным дискам, флеш-картам и др. подобным носителям, способным содержать, хранить, передавать большие массивы первичных данных, участвовать в их обработке.

Может случиться так, что фирма исчерпает возможности источников вторичных данных, а стоящий перед ней вопрос (или проблема) так и не будет разрешен. В этом случае возникает необходимость в первичных данных (которые собираются непосредственно для решения рассматриваемой проблемы). Если же вторичных данных оказалось достаточно, то первичные данные не собирают.

У первичных данных есть следующие преимущества:

- их собирают в соответствии с поставленной розничным торговцем целью;
- информация остается актуальной (текущей);
- для решения рассматриваемого вопроса (или проблемы) специально создают единицы измерения и категории данных;
- розничный торговец либо собирает данные сам, либо нанимает для этого специалиста со стороны. Таким образом, источник известен и находится под контролем; для данного исследования разрабатывается также методология;
- не существует такой проблемы, как противоречивые данные из различных источников, и можно определить степень надежности исследований;
- если вторичные данные не позволяют решить проблему, то первичные данные остаются единственной приемлемой альтернативой;

Но у первичных данных есть также несколько недостатков:

- обычно они обходятся дороже, чем вторичные данные;
- Как правило, на сбор информации уходит больше времени;
- фирма не может получить самостоятельно информацию определенного типа;
- если собирают только первичные данные, то точка зрения может быть ограниченной;
- если вопрос не сформулирован достаточно точно, то может быть собрана неподходящая информация.

Розничный торговец, желающий получить информацию, должен многое взвесить, чтобы оценить целесообразность сбора первичных данных. В частности, нужно оценить, что перевешивает – конкретность, актуальность и надежность или высокие затраты времени и денег и ограниченный доступ к материалам.

Таким образом, нужно взвесить преимущества и недостатки прямых исследований.

Первое, что нужно сделать, – это определить, кто будет собирать первичные данные. Розничный торговец может сделать это самостоятельно (внутренний способ) или нанять исследовательскую фирму (внешний способ). Внутренний способ сбора данных обычно быстрее и дешевле. А внешний способ, как правило, более объективный и формализованный. На втором этапе необходимо определить метод выборки данных. Вместо того чтобы обирать информацию из всех магазинов, обо всех товарах, всех покупателях и т.д., розничный торговец может получить точные данные, исследуя некоторую выборку магазинов, товаров или покупателей. Это позволяет сэкономить время и деньги.

При использовании метода случайной выборки каждый магазин, товар и покупатель имеют равные или определенные шансы быть выбранными для исследования. При использовании метода неслучайной выборки исследователь выбирает магазины, товары и покупателей, руководствуясь здравым смыслом или из соображений удобства. Метод случайной выборки более точен, но гораздо дороже и сложнее. На третьем этапе розничный торговец должен выбрать один из четырех основных типов сбора данных: опрос, наблюдение, эксперимент и моделирование. Все эти методы позволяют получать данные для каждого элемента стратегии розничной торговли [3].

Первичные документы, подписанные представителями без приложения к ним доверенности и иных удостоверяющих полномочия подписанта документов, могут быть критически оценены субъектами правоприменения и не приняты в качестве подтверждающих сделку документов. Доверенность, в которой не указана дата ее выдачи, является ничтожной (п. 2 ст. 168 ГК РК) [4].

Таким образом, содержание документов первичного учета ничто иное, как совокупность реквизитов, представленных в них по определенной логике. Количество реквизитов – величина, зависящая от ряда факторов: организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта, особенностей технологии выпускаемой продукции и типов производств, техникопрограммных составляющих информационных технологий. Эти факторы определяют содержание первичных документов, обращающихся на предприятиях разной отраслевой принадлежности.

Литература

1. Налоговый Кодекс Республики Казахстан п. 1 и 3 ст. 100.(с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.07.2017 г.). online.zakon.kz
2. Муратов Ш.Ш. Первичный учет теория и практика. – М., 2016.
3. «Пути устранения ошибок в первичном учете». www.businessvector.ru
4. Гражданский Кодекс Республики Казахстан п. 2 ст. 168. (с изм. и доп. по сост. на 01.07.2017 г.). online.zakon.kz

Резюме

Документация служит основанием для последующих бухгалтерских записей и обеспечивает точность, достоверность и бесспорность учетных показателей, а также возможность их контроля. Документы являются средством, при помощи которого осуществляется сама финансово-хозяйственная деятельность. Они используются для оперативного руководства и управления организацией.

Түйін

Құжаттама кейінгі есептік жазбалардың негізі болып табылады және есеп көрсеткіштерінің дәлдігі, сенімділігі мен дәлсіздігіне, сондай-ақ олардың бақылау мүмкіндігіне кепілдік береді. Құжаттар қаржы-шаруашылық қызметі жүзеге асырылатын құрал болып табылады. Олар ұйымды жедел басқару және басқару үшін қолданылады.

Summary

The documentation is the basis for subsequent accounting records and ensures the accuracy, reliability and indisputability of accounting indicators as well as the possibility of their control. Documents helps to carry out the financial and economic activities. They are used for operational management and organization management.

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУДЫҢ АҚПАРАТТЫҚ НЕГІЗІ

Қаржылық талдауды жүргізудің ақпараттық базасы болып қаржылық есептілік табылады. Қаржылық есептілік негізінде қаржылық есеп мәліметтерін жинақтауға сүйенеді. Мұндай есептілік көбінесе өткен оқиғалардың қаржылық нәтижелерін бейнелейді, бірақта, сонымен қатар, ол шаруашылық субъектінің болашақ ақша ағымдары, оның ресурстары мен міндеттемелерін бағалау мен инвестициялық және несие беру жөнінде шешім қабылдау үшін пайдалы ақпараттармен де қамтиды.

Қазіргі кезде бізде қолданып жүрген отандық қаржылық есеп негізгі шамалары бойынша халықаралық есеп стандарттарының талаптарына сай келеді, себебі, ҚР-тәжірибеге бейімдей отырып реформалау процесі белсенді жүргізіледі, ол біріншіден, негізін қараушы нарықтық қатынастар болып табылатын жаңа экономикалық жүйенің қалыптасуымен, екіншіден, біздің еліміздің әлемдік экономикалық кеңістікке кіруімен байланысты [1].

ҚР-да бухгалтерлік есепті реформалау процесі барысында есеп беруді құру мақсаттарында жаңа көзқарастар пайда болады және оның бағыты өзгереді.

«Қаржылық есептің мақсаты – бухгалтерлік есепті» №2 «Бухгалтерлік баланс және қаржылық есептегі негізгі ашылулар» деген стандартында көрсетілгендей, – бұл қолданушының заңды тұлғаның қаржылық жағдайы және оның қызметінің нәтижелері мен есепті кезеңдегі қаржылық жағдайда болған өзгерістер туралы пайдалы, маңызды әрі дәл ақпараттармен қамтамасыз ету болып табылады.

Қаржылық есеп негізінен өтелген жағдайлардың қаржылық нәтижелерін және де кәсіпорын үшін инвестициялық шешімдер мен несие беру бойынша шешімдерді шешу үшін, сондай-ақ субъектінің болашақтағы ақша ағымдарын және осы субъектіге сеніп тапсырған ресурстармен басқарушы орандардың жұмыстарымен байланысты ресурстар мен міндеттемелерді бағалау үшін пайдалы ақпараттарды сипаттайды. Алайда қаржылық есеп қолданушыларға экономикалық шешімдерді қабылдау үшін қажетті барлық ақпараттарды қамтиды. Қаржы есебі пайдаланушылар қабылдайтын экономикалық шешімдер субъектінің ақша қаражаттарын айналдыру мүмкіндігін бағалауды, сондай-ақ оларды айналдыру уақытын есептеу және нәтижеге сенімді болуын талап етеді. Бұл нәтижесінде, субъектінің өз жұмысшыларына және жабдықтаушыларына ақы төлеуге, пайызды төлеуге, несиені қайтару және табысты тарату қабілетін анықтайды. Егерде қолданушылар тек қана субъектіні қаржылық жағдайын, қызметін және оның өткен есепті мерзімдегі қаржылық есебінің өзгерісін сипаттайтын ақпараттармен емес, сонымен қатар барлық қажетті ақпараттармен жабдықталған болса, онда олар, яғни қолданушылар ақша қаражаттарының айналдыру мүмкіндігін одан да жақсы бағалайды. Бірақ коммерциялық құпияны қорғау туралы заң қолданушылар алатын қаржылық ақпаратқа шек қояды, дегенмен олардың ішінде кейбіреулері (тергеу органдары, ревизорлар, аудиторлар) өкілдігі болған жағдайда қаржылық есепте көрсетілген ақпараттарға қосымша ақпараттарды талап ете алады. Қолданушылардың көпшілігі қаржылық есепке қаржылық ақпараттың басы көзі ретінде сенуі тиіс [2].

Нарықтық экономика жағдайында қаржылық есеп шаруашылық субъектілерінің қызметі жөнінде қаржылық есеп шаруашылық субъектілерінің қызметі жөнінде қаржылық ақпараттардың жүйелендірілген бірден-бір көзіне, әртүрлі ұйымдық-құқықтық нысандардағы шаруашылық субъектілерінің өзара негізгі байланысына және басқару шешімдерін қабылдауға қажетті аналитикалық есептердің ақпараттық базасына айналды.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдауда негізгі ақпарат көзі қызметін бухгалтерлік баланс атқарады.

Баланс ақпараттары негізінде сыртқы қолданушылар берілген кәсіпорынмен өзінің серіктесі ретінде жұмыс жүргізудің мақсатқа сәйкестігі және оның шарттары туралы шешімдер қабылдай

алады; өз салымдарының мүмкін болатын тәуекелділіктерін және берілген кәсіпорынның акцияларын иеленудің орындылығын және басқа шешімдерді бағалайды. Баланстың маңыздылығы соншалық, көп жағдайда қаржылық жағдайда талдауды баланстық талдау деп атайды. Бухгалтерлік баланс – қаржылық есептің негізгі түрі бола отырып, ол есепті кезеңдегі кәсіпорынның мүлкінің құрамы мен құрылымын, ағымдағы активтердің айналымдылығы мен өтімділігін, меншіктік капитал мен міндеттеменің қолда барын, дебиторлық және кредиторлық борыштың динамикасымен жағдайын және кәсіпорынның несие қабілеттілігі мен төлеу қабілеттілігін анықтауға мүмкіндік береді.

Баланс көрсеткіштері кәсіпорының капиталын орналастыру тиімділігін, оның ағымдағы және алдағы кезеңдегі шаруашылық қызметке жетуі, қарыз көздерінің көлемі мен құрылымын, сондай-ақ оларды ынталандыру тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Осылайша, бухгалтерлік балансты талдау үшін және кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау ақпаратының ең қажетті түрі болып табылады.

Жалпы айтқанда баланс белгіленген мерзімге кәсіпорын мүлгінің құрамы мен құрылымын, оның қаржылық тұрақтылығын, активтердің өтемділігі мен айналымдылығын, кәсіпорынның төлем қабілеттілігін анықтауға мүмкіндік береді. Сондықтан, баланс белгіленген мерзімге кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау мен бағалау үшін өте ақпаратты форма болып табылады.

Қаржылық талдау үшін қажетті ақпараттың келесі көзі болып табыстар мен шығыстар жөнінде есеп беру табылады. Бұл құжаттың формасы да Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігі өз бұйрығымен бекітеді [3].

Табыстар мен шығыстар жөніндегі есеп беруді құрастыруға қойылатын барлық талаптар қаржылық есептілік ұсынылу стандартында анықталған. Екі элементтен – табыстар мен шығыстардан тұратын бұл есеп беру келесі көрсеткіштермен ашылады:

1. Өнім сату мен қызмет көрсетуден түскен табыс атты көрсеткіш өткізілген өнім, атқарылған жұмыс және көрсетілген қызмет арқылы алынған түсім көлемін көрсетеді.

2. Өткізілген өнім мен көрсетілген қызметтің өзіндік құны атты көрсеткіш өнім сату мен қызмет көрсетумен тікелей байланысты нақты шығындар көлемін көрсетеді.

3. Жалпы пайда атты көрсеткіш өнім сату мен қызмет көрсетуден түскен кіріс және олардың өзіндік құны арасындағы айырмасы арқылы есептелген қаржылық нәтиженің көлемін көрсетеді.

4. Қаржыландырудан түскен кіріс атты көрсеткіш сыйлықтар, дивиденттер, қаржылық жалгерлік, жылжымайтын мүлікке салынатын операциялар, қаржылық инструменттердің турашыл құндарының өзгерістері мен тағы да басқалардан алынған табыстар көлемін көрсетеді.

5. Басқа да кірістер атты көрсеткіш есептен шыққан активтерден, ақысыз алынған активтерден, мемлекеттік субсидиялардан, бағасызданудан болған зиянды қалыптастырудан, бағыттық айырымдан, операциялық жалгерліктен және тағы да басқалардан алынған табыстарды көрсетеді.

6. Өнім сату мен қызмет көрсетуге жұмсалған шығын атты көрсеткіш осы өнім сату мен қызмет көрсетумен байланысты шығындар көлемін көрсетеді.

7. Әкімшілік шығындары атты көрсеткіш өндірістік процеспен байланысты емес басқаратын және шаруашылық шығындар көлемін көрсетеді.

8. Қаржыландыруға жұмсалған шығындар атты көрсеткіш сыйлықтар, қаржылық жалгерлікке төлейтін проценттер, қаржылық инструменттердің турашыл құндарының өзгерістері мен тағы да басқалары бойынша шығындар көлемін көрсетеді.

9. Басқа да шығындар атты көрсеткіш есептен шығатын активтер, бағасызданған активтер, бағыттық айырым, операциялық жалгерлік және тағы да басқалары бойынша шығындар көлемін көрсетеді.

10. Пайда немесе зияндағы үлестік қатысу әдісімен есептелетін кәсіпорын үлесі атты көрсеткіш пайда немесе зиян ішіндегі үлестік қатысу әдісімен есептелетін біріккен және ассоцияцияланған мекемелер үлесінің көлемін көрсетеді. Үлестік қатысу әдісі – ол инвестицияларды әдепкіде нақты шығындармен есептеп, сосын инвестордың үлесін сатып алғаннан кейін инвестиция объектісінің таза активтерінде болатын өзгерістер мөлшеріне корректілейтін есеп әдісі.

11. Тоқтатылған іс-әрекеттен түскен пайда немесе зиян атты көрсеткіш тоқтатылатын іс-әрекетпен байланысты сатылған активтерден немесе міндеттемелер бойынша есеп-қисаптан алы-

натын кірістер немесе жұмсалатын шығындар көлемін көрсетеді.

12. Салық салуға дейінгі пайда немесе зиян атты көрсеткіш жалғасып жатқан және тоқтатылатын іс-әрекеттерден түскен пайда немесе зиян арасындағы айырымындай есептелген пайда немесе зиян көлемін көрсетеді.

13. Корпорациялық табыс салығы бойынша шығыстар атты көрсеткіш кәсіпорынның корпорациялық табыс салығын төлеу үшін жұмсалған шығын көлемін көрсетеді.

14. Мерзім бойынша азшылықтың үлесі алынғынға дейінгі жинақты пайда немесе зиян атты көрсеткіш салық салуға дейінгі пайда немесе зиян мен корпорациялық табыс салығы бойынша шығыстар араларындағы айырымдай есептелген пайда немесе зиян көлемін көрсетеді.

15. Азшылықтың үлесі атты көрсеткіш жинақты пайда көлемінен шегертетін еншілес ұйымға жататын капитал бөлігінің (үлесінің) көлемін көрсетеді.

16. Мерзім бойы жинақты пайда атты көрсеткіш азшылықтың үлесі шегерткеннен кейінгі пайда немесе зиян сомасын көрсетеді.

17. Акцияға бөлінген пайда атты көрсеткіш акционерлер арасында бөлінетін таза пайданың көлемін көрсетеді.

Қорытындылап айтқанда, жоғарыда келтірілген кірістер мен шығыстар жөнінде есеп беру көрсеткіштері арқылы кәсіпорынның шаруашылық іс-әрекетімен байланысты барлық кірістері мен барлық шығыстарын және оның есепті мерзімдегі қаржылық нәтижесін оқып білуге болады. Бірақта, кәсіпорын іс-әрекетінің нәтижесі мен оның болашағы тек қана жинақты пайда мөлшеріне байланысты емес, сонымен қатар, ол ақша қаражаттарын пайдалану мен олардың қозғалысына да тәуелді.

Сондықтан, қаржылық талдау үшін қажетті ақпараттар көзі ретінде арнайы бекітілген ақша қозғалысы жөнінде есеп беру формасы қолданылады. Бұл есеп беру де қаржылық есептілік ұсынылу стандартымен реттеледі және негізгі талап болып ақша қаражаттар қозғалысын олардың түсу мен шығулары бойынша толық ашуы мен көрсетуі белгіленген.

Ақша қаражаттары маңында касса мен банк шоттарындағы қолма-қол ақша және ақшалай эквиваленттер, яғни құнды қағаздар түрдегі жоғары өтемділік салымдар түсініледі. Ақша қозғалысы жөнінде есеп беруді құрайтын ақпараттар пайдаланушыларға кәсіпорынның қаржылық жағдайындағы өзгерістерді бағалауға мүмкіндік береді, себебі онда ақша түсу арналары мен пайдалану бағыттары жөнінде барлық мәліметтер берілген [4].

Ақша қозғалысы жөнінде есеп беру келесі бөлімдерді құрайды:

- ақша қаражаттарының операциялық іс-әрекеттен қозғалысы атты бөлімде осы құралдардың шаруашылық операциялар нәтижесінде түсуі мен шығуы көрсетіледі. Осы манда ақша түсім сомасы мен оны жұмсау сомасы арасындағы айырым операциялық іс-әрекет арқылы таза түсім (приток) немесе таза жылыстау (отток) деп аталады;

- ақша қаражаттарының инвестициялық іс-әрекеттен қозғалысы атты бөлімде негізгі құралдар мен басқа ұзақмерзімді активтерді сатып алу немесе істен шығару нәтижесі көрсетіледі. Осы манда негізгі құралдарды есептен шығарудан түскен ақша сомасы мен оларды сатып алуға жұмсалған ақша сомасы арасындағы айырым инвестициялық іс-әрекет арқылы таза түсім немесе таза жылыстау деп аталады;

- ақша қаражаттарының қаржылық іс-әрекеттен қозғалысы атты бөлімде кәсіпорынның іс-әрекетін қаржыландыру үшін ақшалай түрде ұзақмерзімді капиталды жұмылдыру мен оның құнды қағаздарын ұстаушыларға ақша төлеу нәтижесі көрсетіледі, ал олардың сомалары арасындағы айырым қаржылық іс-әрекет арқылы таза ақша түсімі немесе таза жылыстау деп аталады. Қаржылық іс-әрекет маңында кәсіпорын іс-әрекет нәтижесінде меншікті капитал мен қарыз (заем) қаражаттарының құрамдары және мөлшерлерінде болатын өзгерістер түсініледі.

Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес кәсіпорындар қаржылық есептіліктің тағы бір формасын ұсынады. Бұл арнайы бекітілген меншікті капиталдағы өзгерістер жөнінде есеп беру формасы. Осыған дейін, жылдық жиынты кіріс жөніндегі декларацияның қосымшасы ретінде есептіліктің сәйкестік формасы, яғни бөлінбеген кіріс (өтелмеген зиян) сомасының бары мен қозғалысы жөнінде есеп беру ұсынылатын.

Меншікті капиталдағы өзгерістер жөнінде есеп беруде негізгі ұйым капиталының түрлері бойынша өткен және есепті жылдардың басы мен соңындағы қалдықтар, азшылықтың үлесі және кәсіпорын капиталының жинақты сомасы көрсетіледі. Жыл соңында бұлардың бәрі есеп саясаты, активтерді қайта бағалаудағы пайда немесе зияндағы, ақша ағынын хеджирлеудегі, сыртқы іс-әрекеттегі бағамдық айырымдағы, мерзім бойынғы пайда немесе зияндағы, дивиденттердегі, құнды қағаздар шығарудағы және меншікті үлестік инструменттерді сатып алудағы өзгерістерді есептей отырып көрсетіледі [5].

Жоғарыдағы қаржылық есептілік формаларда келтірілетін барлық мәліметтер өзара тығыз байланыста, себебі олар кәсіпорын шаруашылық іс-әрекетінің бір процестері мен бір операцияларының әр түрлі жақтарын сипаттайды. Сондай-ақ, мұндай ара байланыстар қаржылық есептілікті дұрыс құрастыруын бақылауға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Жулега И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия: Монография. – СПб, 2011. – 235 с.
2. Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиева Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2004. – 236 б.
3. Өтебаев Б.С. Қаржылық талдау: Оқулық. – Астана: ҚазЭҚХСУ, 2008. – 220 б.
4. Байдаков А.К. Кешенді экономикалық талдау: Оқу құралы. – Астана: С.Сейфуллин атындағы ҚАТУ, 2014.
5. Baidakov A. Economic Analysis of the Impact of Changing Production Conditions on Wheat Productivity Level // Review of European Studies; Vol. 7. No. 11; 2015. PP. 125-131.

Түйін

Бұл мақалада кәсіпорынның қаржылық талдауы үшін ақпараттық база ретінде қаржылық есептіліктің мәні мен формаларын қарастырады.

Резюме

В статье рассматривается сущность, формы финансовой отчетности как информационной базы финансового анализа предприятия.

Summary

The article deals with the essence, forms of financial reporting as an information base for the financial analysis of an enterprise.



ӘОЖ 657.922

Балтабек А.Б., «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Абдурахманов М.А., к.э.н., доцент

ҚазЭҚХСУ

ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ АКТИВТЕРДІҢ АМОРТИЗАЦИЯСЫНЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖӘНЕ БАСҚАРУШЫЛЫҚ ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Амортизация кәсіпорын үшін шығын болып саналғанымен, ол кәсіпорында инвестициялық ресурстарды қайта қаржыландырудың маңызды ішкі көзі болып саналады. Себебі ол шығын болғанымен, ақша ағыны ретінде кәсіпорында қайта қалады. Кәсіпорынның амортизациялық саясатының басты мақсаты осы ақша ағынын (амортизациялық аударымдарды) ағымдағы тұтынуға емес, негізгі құралдарды қайта қалпына келтіруге жұмсауы тиіс. Есеп жүйесінде болған «амортизациялық қор» категориясының жоғалуы шын мәнінде амортизацияның ішкі қаржыландыру көзі ретіндегі маңызын, оның бақылау мен басқарудың қажеттілігін төмендетті.

Сол себепті кәсіпорында аталған кемшіліктерді жоюындай амортизациялық саясатты дайындау қажет.

Кәсіпорынның амортизациялық саясатының негізгі элементтері болып келесілер саналады: негізгі құралдарды бағалау мен қайта бағалау тәртібі, негізгі құралдарды пайдалану мерзімін негіздеу, амортизация есептеу тәртібін таңдау, салықтық төлемдерді оңтайландыру, амортизациялық аударымдардың мақсатты пайдаланылуын қамтамасыз ету, негізгі құралдардың ұдайы өндірісінің тиімді нұсқаларын таңдау, негізгі құралдардың құрылымын жақсарту. Бұл сұрақтар негізгі құралдардың амортизациясының стратегиялық есебін құруды қажет етеді.

Негізгі құралдардың стратегиялық есебі – менеджерлерді амортизациялық аударымдарды қалыптастыру мен оларды пайдалануға қатысты стратегиялық шешімдер қабылдау үшін қажетті ақпаратпен қамтамасыз ететін, қаржылық, салықтық және басқару есебіне негізделетін, бірегей есептік-ақпараттық жүйе.

Стратегиялық есеп жүйесінде негізгі құралдардың амортизациясы келесідей қызметтер атқарады:

- 1) қаржылық есепте амортизациялық аударымдар сомасы ретінде есептеліп, кәсіпорынның ақша ағымын қалыптастырады;
- 2) салық есебінде амортизация шегерім ретінде танылады;
- 3) басқару есебінде амортизация өнімнің өзіндік құнын қалыптастырады.

Қолданылатын тікелей сызықты амортизацияны есептеу әдісі есептеулердің қарапайымдылығымен ерекшеленеді, бірақ негізгі құралдардың уақыт өтісімен тозу дәрежесін ескермей, негізгі құралдар пайдалы қолдану мерзімі ішінде бір қалыпты қолданылады деген тұжырымға негізделген [1].

Азайтылатын қалдық әдісі негізгі құралдар объектілері бойынша амортизацияны пайдалы қолдану мерзімі ішінде бір қалыпты емес есептейтін әдістер қатарына жатады, яғни бірінші жылдарда интенсивтірек, соңғы жылдарда – азырақ. Бұл қазіргі кезде негізінен құрал-жабдықтардың көп бөлігі техникалық прогресс нәтижесінде өздерінің тұтыну қасиеттерін интенсивті түрде жоғалтады, яғни моральдық тұрғыдан тез тозады. Сондықтан көп жағдайларда негізгі құралдар табиғи тозу емес, моральдық тозу салдарынан есептен шығарылады. Бұл шарттарда амортизациялық аударымдардың көп бөлігін ағымдық шығындарға соңғы жылдарға қарағанда, бірінші жылдары апару экономикалық негізделген болып табылады.

Амортизация кәсіпорын үшін шығын болғанымен, ол кәсіпорынның ақша ағымын қалыптастырады. Мысалы, сатып алынған, қызмет ету мерзімі 5 жыл, амортизацияланатын құны 1000 мың теңгенің негізгі құралы 5 жыл бойы 200 мың теңгеден амортизацияланады. Ол 200 мың теңге жыл сайын пайда мен залалдар туралы есепте шығын ретінде көрініс табады. Бірақ, шын мәнінде ол ақша ешқайда жұмсалмайды, кәсіпорында қалады. Сол себепті амортизация қаржылық есептілікте ғана бейнеленетін, шын мәнінде жұмсалмайтын, «қағаз бетіндегі», ақшалай емес сипаттағы шығын ретінде саналады. Сол себепті операциялық қызметтің таза ақша ағымын жанама әдіспен есептеуде амортизацияға ерекше назар аударылады [2].

Жанама әдіс бойынша ақша ағымының кірісі баланс пассивінің баптарының өсуімен және актив баптарының кемуімен; ал шығысы актив баптарының өсуімен және пассив баптарының кемуімен байланысты.

Кейбір компаниялар амортизациялық аударымдарды болашақта негізгі құралдарды жаңартуға емес, ағымдағы қажеттілікке пайдаланады: бұл амортизация категориясының табиғатына мүлде қайшы. Осындай жағдай елімізде көптеген секторларда негізгі құралдардың шамадан тыс тозуына, кәсіпорындарда негізгі құралдарды жаңартуға ақша қаражаттарының жетіспеушілігіне алып келіп отыр.

Кәсіпорын пайдасы болмағанымен, онда ақша болуы мүмкін. Кейбір компаниялар амортизациялық аударымдарды болашақта негізгі құралдарды жаңартуға емес, ағымдағы қажеттілікке пайдаланады: бұл амортизация категориясының табиғатына мүлде қайшы. Осындай жағдай елімізде көптеген секторларда негізгі құралдардың шамадан тыс тозуына, кәсіпорындарда негізгі құралдарды жаңартуға ақша қаражаттарының жетіспеушілігіне алып келіп отыр.

Осы бағытта кәсіпорындардың пайдасына салық салудың, қызметті қаржыландыру көздері мен бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың ерекшеліктерін (амортизация есептеуге қатысты) есепке алмай баға беруге, сол арқылы әртүрлі кәсіпорындарды, оның ішінде халықаралық деңгейде салыстырулар жасауға мүмкіндік беретін көрсеткіштер ретінде EBITDA көрсеткіші жиі келтіріледі.

Инвестицияларды қаржыландырудың ішкі көзі ретінде амортизациялық аударымдардың сомасы оны есептеу әдісіне байланысты екені түсінікті. Сол себепті кәсіпорында жеделдетілген әдістерді қолдану негізгі құралдарды пайдаланудың бастапқы кезеңдерінде амортизациялық аударымдар сомасын өсіріп, өзін-өзі қаржыландыру мүмкіндігін арттырады. Кейбір жағдайларда саналы ұйымдастырылған амортизациялық саясат инвестициялауға бағытталатын шығындардан да көп қаражатты жинақтауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның өзін-өзі қаржыландыру (self financing – SF) қабілетін бағалау мен оның көлемін болжау үшін келесі қатынасты қолдануға болады [3]:

$$SF = (EBIT - I) (1 - T) + DA \times T - DIV, \quad (1)$$

мұндағы: EBIT – пайыздар мен салықтар төлегенге дейінгі пайда (операциялық пайда);

I – пайыздар бойынша шығыстар;

DA – амортизациялық аударымдар;

T – табыс салығының ставкасы;

DIV – меншік иелеріне төлемдер.

(1)-формуладан көрініп тұрғанындай, кәсіпорынның өзін-өзі қаржыландыру қабілетіне шаруашылық қызметін жүргізудің тиімділігі ғана емес, оның несиелік, амортизациялық және дивидендік саясаттары әсер етеді.

Инвестициялардың тұрақты артуы барысында сызықтық амортизацияны қолдану кезінде олардың арасында келесідей қатынас сақталады (Логман-Рухти (*Lohmann-Ruchti*) эффектiсі) [4]:

$$DA_i / IC_i = ((1 - (1 + g)^{-n}) / g) \times n, \quad (2)$$

мұндағы: DA_i – i кезеңіндегі амортизациялық аударымдар;

IC_i – i кезеңіндегі инвестициялар;

g – инвестициялардың тұрақты арту қарқыны;

n – амортизацияланатын активтердің пайдалы қызмет мерзімі.

(3)-формула негізіндегі амортизациялық аударымдар нормасы мен инвестицияларды қаржыландыру мүмкіндігі арасындағы байланыс 1-кестеде келтірілген.

1-кесте. Амортизациялық аударымдар мен күрделі шығындарды қаржыландыру арасындағы тәуелділік

Күрделі шығындардың тұрақты арту қарқыны (g), %	Амортизацияланатын активтердің пайдалы қызмет мерзімі (n), жыл			
	5	10	15	20
3	92	85	80	74
5	87	77	69	62
7	82	70	61	53
10	76	61	51	43

1-кестедегі есептеулер келесідей байланысты көрсетеді: активтердің пайдалану мерзімі 10 жыл, ал инвестиция көлемі жыл сайын орта есеппен алғанда 5% артып отыратын кәсіпорын, инвестицияның 77% амортизациялық аударымдар есебін қаржыландыра алады, қалған бөлігі басқа көздерден қаржыландырылуы тиіс. Ал, осы активтің пайдалану мерзімі 5 жыл болса, онда инвестицияның 87% амортизациялық аударымдар есебін қаржыландыруға болушы еді. Бұл жағдай аталып өткен тозу коэффициентінің жоғары болуы жағдайында қаражатты негізгі құралдарды жаңартуға, оларды күрделі жөндеуден өткізуге бағыттала алады.

Сол себепті кәсіпорын өзінің амортизациялық саясатын амортизацияны ішкі инвестициялық ресурс ретінде қарап, қайта бекітуі тиіс. Кәсіпорынның амортизациялық саясатының функциялары мен құралдары суретте келтірілген.



Сурет. Амортизациялық және салықтық саясатты басқару сызбасы

Негізгі құралдарды ағымдық жөндеу бойынша резерв құру үшін ағымдық жөндеу жұмыстарының сметасын дайындап, ай сайынғы резерв сомасын есептеуі керек. Жыл ішіндегі резерв сомасын анықтау үшін алдыңғы 3 жылдағы ағымдық жөндеу шығындарының нақты мәліметтері бойынша орташа жылдық соманы да алуға болады. Кәсіпорын ағымдық жөндеу шығындары бойынша резерв сомасын анықтау үшін осы жылғы сметалық шығындарды алдыңғы жылдардың орташа деңгейімен салыстырып, ол екі соманың минималдысын алуы керек.

Құрылатын резерв сомасы 3400 «Қысқа мерзімді бағалау міндеттемелері» бөлімшесіндегі 3440 «Ізге де қысқа мерзімді міндеттемелер» шоты бойынша жүзеге асырылады: 3441 «Негізгі құралдарды ағымдық жөндеу шығындары бойынша резерв».

Резерв құру тиісті шығын шоттарының дебеті: 7210, 7110, 8110, 8310 және 3441 шот кредиті бойынша жүзеге асырылады. Ай ішінде жөндеу жұмыстарын жүргізу барысында Дт 3441 және тиісті шығын элементтерінің кредиті бойынша жазбалар жүргізіледі: материалдар, есептелген жалақы мен жалақыдан аударымдар, үстеме шығындар [5].

Кәсіпорында активтердің орын алған құнсыздануын бухгалтерлік есепке алу кезінде корпорациялық табыс салығы бойынша кейінге қалдырылған салық міндеттемелері мен салық активтерінің есебі жүргізілмеуі мүмкін. Бірақ, кәсіпорын ол активтерді сатуға ынталы болмаса, онда олар салық міндеттемесіне алып келмейді. Ондай іс-әрекеттер 2-кестеде келтірілген.

2-кесте. Кейінгі қалдырылған салық активтері бойынша шоттар корреспонденциясы

Іс-әрекет мазмұны	Сомасы	Дебет	Кредит
Активтің құны әділ құнына дейін құнсызданған	80000	7420	2430
Корпорациялық табыс салығы бойынша кейінге қалдырылған салық активі (20%)	16000	4310	7420

Сол себепті кәсіпорында активтерді қайта бағалау, құнсыздануы есебі кезінде туындауы мүмкін кейінге қалдырылған салық активтері мен міндеттемелері есебін жолға қою керек.

Әдебиеттер

1. Кеулимжаев К.К. Учет последующих затрат, связанных с использованием основных средств // ББ МСФО, 2012. – №5. – С. 19-23.
2. Нұрсеитов Е.О. Ұйымдардағы бухгалтерлік есеп: Оқулық құралы. – Алматы, 2009. – 428 б.
3. Михалева Е. Последующие затраты на объекты основных средств // ББ МСФО, 2009. – №11. – С. 41-51.
4. Шульдакова Г. Выбор модели учета и оценки основных средств при переходе на МСФО // ББ МСФО, 2012. – №5. – С. 1-10.
5. Бухгалтерлік есеп шоттарының үлгілік жоспары. – Алматы: ЖШС «ЛЕМ» баспасы, 2010. – 31 б.

Түйін

Бұл мақалада ұйымның амортизациялық саясатының қалыптасуына жан-жақты көзқарасты ұсынып, салықтық және басқарушылық есепке алу функцияларына негізделген негізгі құралдардың амортизациясын есепке алудың бірыңғай есеп-аналитикалық жүйесін ұсынды.

Резюме

В данной научной статье рекомендован комплексный подход к формированию амортизационной политики организации и предложена единая учетно-аналитическая система стратегического учета амортизации основных средств, базирующаяся на функциях налогового и управленческого учета.

Summary

This article recommends a comprehensive approach to the formation of the organization's depreciation policy and proposed a single accounting and analytical system for strategic accounting of depreciation of fixed assets, based on the functions of tax and management accounting.



УДК 331.231:657.2

Бурибаева А.К., магистрант специальности «Учет и аудит»

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

КазУЭФМТ

КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ И СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современном понимании формы и системы оплаты труда можно определить как организационно-экономические механизмы соотношения затрат и результатов труда работника с размером причитающейся ему заработной платы. Формы оплаты труда определяются как способы установления зависимости величины зарплаты работника от полученных результатов его труда в течение определенного времени, а системы оплаты труда – это, по существу, технология реализации этой зависимости.

Оплата труда подразделяется на основную и дополнительную.

Основная заработная плата – это заработная плата, которую начисляют персоналу за фактически отработанное время, количество и качества выполненных работ или произведенной продукции по установленным расценкам и окладам. В состав основной заработной платы входят:

- зарплата, начисленная за проработанное время по тарифным ставкам, окладам, основным сдельным расценкам или по среднему заработку;
- доплата сдельщиков в связи с изменением условий работы (за несоответствием материалов, непригодности инструментов и оборудования, сложности обработки);
- денежные и натуральные премии и премиальные надбавки, включаемые в порядке удержания постоянно действующих на предприятии системы;
- доплаты за работу в сверхурочное время;
- доплата за работу в ночное время;
- оплата простоев не по вине рабочего [1].

Различают две основные формы оплаты труда:

- повременная (в основе – тарифная ставка за час работы или оклад и отработанное время);
- сдельная (в основе – объем работы и расценка за выполнение его единицы).

При повременной форме оплаты труда работающему лицу устанавливается должностной оклад (тарифная ставка), который выплачивается ему полностью, если он отработал все рабочие дни в месяце, в случае неполных рабочих дней оплата производится за фактически отработанное время. Эту систему в основном применяют для оплаты служащим. Если рабочий с повременной заработной

платой не участвует в техническом процессе или занят ремонтом оборудования, его труд может оплачиваться (в соответствии с приказом) по тарифным ставкам рабочих-сдельщиков.

Повышение тарифных ставок осуществляется одновременно для всех работников, исходя из наличия собственных средств на эти цели.

В промышленности широко распространена повременно-премиальная система оплаты труда, при которой учитываются количество и качество труда. При применении этой системы повышаются ответственность и личная материальная заинтересованность рабочих в результатах труда. Премии производятся за экономию времени, сокращение и ликвидацию простоев оборудования и рабочих, безаварийную работу машин, агрегатов, цехов, экономию материалов. Размер премий и показатели премирования определяются Положением о премировании, разработанными на предприятии.

При этой системе оплату труда производят также как при простой повременной оплате, за фактически отработанное время, но работники дополнительно получают премию, которая устанавливается в процентах к заработной плате, начисленной за фактически отработанное время. Размер премий предусматривается дифференциально по профессиям и группам рабочих в зависимости от значимости и сложности работ.

Премирование рабочих за основной результат работ производится из фонда оплаты труда по следующим показателям (условиям):

- выполнение и перевыполнение производственных заданий;
- рост производительности, выработки, снижение нормирования трудоемкости изделий, освоение новых норм выработки (времени и обслуживания);
- улучшение конечных результатов работы отдела.

«Положение о премировании» разрабатывается субъектом самостоятельно. Если экономия материалов определяется в целом по всему отделу, то общая сумма премии распределяется между рабочими пропорционально повременной заработной плате. Премии работникам – повременщикам начисляются за общие, количественные показатели работы отделов и предприятия в целом.

Служащие получают зарплату по установленным должностным окладам в зависимости от количества отработанных дней в отчетном месяце. Их премирование производится за общие производственные показатели работы предприятия [2].

Учет выработки при сдельной форме оплаты труда можно организовать, если есть возможность измерить и подсчитать объем выполненных работ каждым работником в натуральном измерении и установить на работы плановые, нормированные задания (в натуральном выражении) за единицу времени. Поэтому документация по учету выработки должна обеспечить работников учета следующими данными:

- о количестве и качестве выработанной продукции и выполненных работ,
- о соответствии объема выполненных работ количеству израсходованных при этом материалов, сырья, полуфабрикатов,
- об уровне выполнения норм выработки и размера заработной платы.

В зависимости от характера производства, системы организации и оплаты труда, способа контроля качества продукции в промышленности применяются следующие формы первичных документов: наряд на сдельную работу, маршрутный лист (карта), рапорт о выработке и приемке работ на смену, ведомость учета выработки, акт о приемке выполненных работ, нормированные задания повременщиков и другие.

При прямой сдельной системе заработка начисляется за выполненную работу (изготовленную продукцию) по установленным сдельным расценкам для любого количества изготавливаемой продукции. Зарплату определяют путем умножения установленной расценки на количество изготовленных рабочим изделий. При оплате труда за каждую произведенную единицу изделия осуществляется по одной и той же расценке.

При сдельно-премиальной системе оплаты труда заработок рабочего складывается из заработка по основным (прямым) сдельным расценкам, начисленного за фактическую выработку, и премии, начисленной за выполнение установленных показателей премирования (выполнение или перевыполнение производственных планов, нормированных заданий или норм выработки, повышение

качества продукции, экономию сырья, материалов, топлива, энергии, соблюдения технологических режимов работы оборудования).

При сдельно-прогрессивной оплате труда начисление заработной платы производится не за плановое количество продукции – по прямой сдельной расценке, а за продукцию сверхнормы – по прогрессивно нарастающим расценкам.

По косвенной сдельной оплате труда размер заработной платы рабочего вспомогательных и других производств находится в зависимости от результата труда обслуживаемых им основных производственных рабочих, на работу которых он косвенно оказывает влияние [3].

Аккордная система оплаты труда применяется при выполнении ремонтных и прочих работ, когда бригада состоит рабочих различных специальностей. При этой системе зарплата определяется по выполнению всего объема работ, по которому заранее определено нормированное задание (норма времени, норма выработки).

Наиболее распространенной является тарифная система оплаты труда, которая может применяться на предприятии в различных формах.

Учет использования рабочего времени всех категорий работающих ведется в таблице учета рабочего времени (ф. № Т-13) для контроля по соблюдению рабочими и служащими установленного режима рабочего времени расчета оплаты труда, а также состав статистической отчетности по труду.

Учет трудовых ресурсов и заработной платы – один из самых важных и сложных участков работы, требующих точных и оперативных данных, в которых отражается изменение численности работников, затраты рабочего времени, категории работников, производственных затрат.

Основными задачами учета труда и его оплаты являются:

- контроль за количеством и качеством труда, выполнением норм выработки, использованием рабочего времени и фонда оплаты труда;
- своевременно и правильно оформлять первичные документы, производить удержание заработной платы от фонда оплаты труда;
- своевременно и правильно начислять заработную плату каждому работнику хозяйствующего субъекта;
- в установленные сроки производить расчеты с персоналом по оплате труда;
- своевременно и правильно включать в себестоимость продукции, работ и услуг затраты по заработной плате.

Размер заработной платы устанавливается работодателем самостоятельно и не может быть ниже установленного законодательством Республики Казахстан минимального размера заработной платы (ст.121 Трудового Кодекса РК) [4].

Механизмы организации заработной платы на предприятии непосредственно отражают процесс превращения цены рабочей силы в заработную плату. От того, насколько они соответствуют современным рыночным реалиям, зависит выполнение заработной платой ее основных функций. Именно принятая модель заработной платы и способы ее исчисления в явном и неявном виде отражают взаимозависимость результатов и оценки труда, обеспечивают поддержание необходимых пропорций в оплате различных категорий работников, простого и сложного труда. На организацию труда и его оплаты влияют отношения между работодателями и работниками.

В соответствии с п.8 ст. 126 Трудового Кодекса РК условия оплаты труда определяются трудовым, коллективным договорами, соглашениями, актами работодателя. Эти условия не могут быть ухудшены по сравнению с условиями, установленными Трудовым Кодексом РК и иными нормативными правовыми актами РК.

Заработная плата работника определяется в зависимости от количества и качества, сложности выполняемой работы.

В соответствии со ст. 126 Трудового Кодекса РК труд работника оплачивается повременно, сдельно или по иным системам оплаты труда. Оплата труда может производиться за индивидуальные и (или) коллективные результаты труда.

Формы оплаты труда на предприятии хозяйствующий субъект выбирает самостоятельно. Системы оплаты труда в организациях определяются коллективными договорами и актами работодателя.

Труд работников оплачивается повременно, сдельно или по иным системам оплаты труда. Оплата может производиться за индивидуальные и (или) коллективные результаты труда.

Для учета вознаграждений служащим работодатель должен применять МСФО (IAS)19 «Вознаграждения работникам». Данный стандарт требует от предприятия признания:

а) обязательства, когда служащий предоставлял услуги в обмен на вознаграждение, подлежащее выплате в будущем;

б) расхода, когда предприятие потребляет экономические выгоды от услуг, предоставляемых служащим в обмен на вознаграждение [5].

Стандарт 19 применяется в отношении вознаграждений работникам, в том числе, которые обеспечиваются:

а) официальным планом или другими официальными договорами, заключенными предприятием и отдельными служащими, группами служащих или их представителями;

б) законодательными требованиями или другими отраслевыми соглашениями, по которым предприятия должны делать взносы в национальные, государственные, промышленные и другие пенсионные планы, рассчитанные на многих работодателей;

в) неофициальной внутренней практикой предприятия, которая приводит к обязательствам, вытекающим из практики (т. е. вмененного обязательства). Сложившаяся практика приводит к обязательствам, вытекающим из практики, если предприятие не имеет реальной альтернативы осуществлению выплат работникам.

Подводя итоги, следует отметить, что система оплаты и стимулирования труда работников определяется условиями коллективного договора, трудового договора и (или) актами работодателя. При этом, условия оплаты труда работников могут быть изменены в сторону улучшения согласно заключенным соглашениям, коллективным, трудовым договорам.

Литература

1. Куатова Д. Я. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – Алматы: Изд-во «ЛЕМ», 2011. – 352 с.
2. Дурановская Г. Заработная плата// Бухгалтерский и налоговый учет в Казахстане. – Алматы: Издательский дом БИКО, 2012. – №3.
3. Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 718 с.
4. Кодекс Республики Казахстан от 23.11.2015 №414-V «Трудовой Кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 30.11.2017 г.). www.online.zakon.kz
5. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. – 352 с.

Резюме

В статье раскрыто современное понимание формы и системы оплаты труда, которое можно определить как организационно-экономические механизмы соотношения затрат и результатов труда работника с размером причитающейся ему заработной платы. Рассмотрен учет труда и заработной платы являющиеся одним из наиболее трудоемких и ответственных участков работы бухгалтера.

Түйін

Мақалада қызметкердің еңбек ақысының шығындарымен және нәтижелері мен байланысты жалақының мөлшерімен салыстыруға арналған ұйымдастырушылық және экономикалық механизмдер ретінде анықталатын еңбексыйақыларының нысаны мен жүйесі туралы заманауи түсініктеме ашылады, еңбек және жалақы есебі – бухгалтердің жұмысының ең ауыр және жауапты бөлімдерінің бірі екені қарастырылған.

Summary

The article deals with a modern understanding of the form and system of remuneration of labor, which can be defined as the organizational and economic mechanisms for correlating the costs and results of a worker's labor with the amount of wages due to the work. The calculation of labor and wages is one of the most laborious and responsible sections of the accountant's work is considered in the article.



САЛЫҚ ЕСЕБІНІҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ САЛЫҚ ЗАҢДЫЛЫҒЫНА СӘЙКЕС ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗДЕРІ

Салық есебі салық төлеуші есепті кезең бойына жүзеге асырған шаруашылық операцияларға салық салу үшін, сондай-ақ салықтардың дұрыс есептеліп, бюджетке төленуін бақылау үшін ішкі және сыртқы пайдаланушыларды ақпаратпен қамтамасыз ету мақсатымен есептеу тәртібі туралы толық та рас ақпаратты қалыптастырады.

Салық есебінің міндеттері мен атқарымын орындау үшін салық заңмасында арнаулы тәсілдер мен әдістер айқындалған, олардың жиынтығы Салық есебінің өзара байланысты әдіснамасын құрайды [1].

Салық құжаттамасының ерекшелігі – бастапқы салық құжаттамасы болмаған жағдайда салық есебін жүргізу үшін шаруашылық операциялардың жасалуы тіркелетін бастапқы бухгалтерлік есеп құжаттары негіз болады.

Электронды түрдегі салық есептілігінің қабылдануы туралы растау Салық комитетінің электронды-сандық белгісімен бекітілген, – «электронды түрдегі салық есебі туралы салық төлеушінің электрондық хабарлама/растау есебі». Хабарламада салық төлеушінің тіркеу нөмірі, түрі, салық кезеңі, салық есептілігінің тіркеу нөмірі формалық код беріледі. Электронды түрдегі салық есептілігін беруде оны қағаз жүзіндегі көшірмесі талап етілмейді.

Бюджетке төленуге тиіс салықтар мен міндетті төлемдер Қазақстан Республикасының аумағында кез келген заңды және жеке тұлғалардың міндетті борышы болып табылып, жалпыға бірдей салық заңдылығымен реттеліп және міндеттемені орындау тәртібі соның негізінде анықталады.

Қандай да болмасын шаруашылық субъектілерін олардың қандай салада қызмет атқаратындығына қарамастан алып қарайтын болсақ, олардың барлығының да бюджет алдындағы міндеттемелері болады. Кез келген өндіріспен айналысатын субъекті сол өнімді өндіру үшін қажетті шикізаттар мен материалдар үшін жабдықтаушыларының алдында міндетті болса, саудамен айналысатын шаруашылық субъектісі сол сататын тауарларын жеткізіп беруші яғни, жабдықтаушы субъектінің алдында міндетті болуы мүмкін. Тіпті өндіріспен де, саудамен де айналыспайтын субъектілердің өзі қарамағында жұмыс істейтін жұмысшы қызметкерлерге олардың істеген еңбегі үшін, сондай-ақ бюджетке түрлі салықтар үшін қарыз немесе оның алдында міндеттемесі болуы мүмкін.

Қазіргі таңда қаржының жетіспеушілігінен банктер, банктен тыс мекемелерден, шет елдерден қарыз, несие алып өздерінің жұмысын жандандырып жатқан, сондай ақ міндеттемелерін шектен тыс көбейтіп алып, оны қайтаруға мүмкіншілігі болмай жабылып, аукционға салынып, сатылып жатқан субъектілер көптеп кездеседі. Осы айтылғандар туралы толық түсінік беретін қаржылық есептің ең негізгілерінің бірі болып саналатын тақырыптардың бірі – міндеттемелер есебі [2].

Бюджетке салықтар мен басқа да алымдар есебінің ұйымдастырылу тәртібі кәсіпорындардағы салық есеп саясатында анықталады.

Салықтық есепке алу саясаты – салық төлеуші (салық агенті) қабылдаған, осы Кодекстің талаптарын сақтай отырып салықтық есепке алуды жүргізу тәртібін белгілейтін құжат.

Салықтық есепке алу саясаты халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы заңнамасына сәйкес әзірленген есепке алу саясатына жеке бөлім түрінде енгізілуі мүмкін. Есепке алу құжаттамасы:

- 1) бухгалтерлік құжаттаманы;
- 2) салықтық нысандарды;
- 3) салықтық есепке алу саясатын;

4) салық салу объектілерін және (немесе) салық салуға байланысты объектілерді айқындау үшін, сондай-ақ салық міндеттемесін есептеу үшін негіз болып табылатын өзге де құжаттарды

қамтиды. Салық төлеуші салық кодексінде белгіленген тәртіппен және шарттарда есепке жазу әдісі бойынша салықтық есепке алуды жүргізуді жүзеге асырады.

Есепке жазу әдісі – есепке алу әдісі, оған сәйкес табыстар мен шығыстар, төленген уақытына қарамастан, жұмыстарды орындау, қызметтерді көрсету, тауарларды өткізу мақсатында тиіп жіберу және мүлікті кіріске алу кезінен бастап есептеледі.

Салық төлеуші салық кезеңінің қорытындылары бойынша салықтық есепке алу негізінде салық салу объектілерін және (немесе) салық салуға байланысты объектілерді анықтайды, салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді есептейді.

Салықтық нысандар салық есептілігін, салықтық өтінішті және салық тіркелімдерін қамтиды.

Салық есеп саясаты кәсіпорын бойынша бюджетке төленуге тиіс салықтар түрлері бойынша есепке алудан бастап, салық есеп беруін тапсыруға дейінгі тәртібін анықтайтын, кәсіпорын жетекшісімен бекітілген құжат болып табылады. Салық есеп саясаты ҚР Салық кодексінің негізінде жасалынады.

Кез келген ұйым өз қызметін жүзеге асыру барысында салықтар мен міндетті төлемдер бойынша міндеттемелері пайда болады. Салықтар және басқа да міндетті төлемдер төлеу тәртібі ҚР Салық кодексіне сәйкес жүзеге асырылады.

Салықтар бойынша міндеттемелер бухгалтерлік баланстың қысқа мерзімді міндеттемелер бөлімінде бап ретінде ашылып көрсетіледі.

Корпоративті табыс салығы бойынша шығындар Пайдалар мен зияндар туралы есеп беру нысанында ашылып көрсетіледі.

Жер, көлік құралдарына салынатын және мүлік салықтары өнім өндірумен байланысты емес шығындар болғандықтан, кезең шығындары ретінде мойындалады.

Жергілікті басқару органдарының басты табыс көзі мүлікке салынатын салықтан түсетін түсімдер болып табылады. Бұл салық қозғалатын және қозғалмайтын мүлікті бағалау құнына салынады. Және оны иеленушілердің міндеттемесі болып табылады.

Мүлік салығының салық салу объектісіне кәсіпкерлік қызметте пайдаланылатын негізгі құралдардың баланстық құны болып табылады. Көлік құралдарына көлік құралдарына салынатын салық, ал жер салығы меншік иесіндегі жер учаскесіне салынатын салық болып табылады.

Қосымша құн салығы мен акциз салықтары сатылған өнім, жұмыс және қызметтерді өндіру барысындағы қосымша құнға салынатын жанама салықтар болып табылады. Қосымша құн салығы бойынша төлемдер есепті жылы сатылған өнім, жұмыс, қызмет бойынша есептелген қосылған құн салығы пен сатылып алынған өнім, жұмыс, қызмет үшін бюджеттен орны толтырылуға тиіс сомаларының айырмашылығымен анықталады.

Әлеуметтік салық пен әлеуметтік сақтандыру бойынша төлемдер еңбек ақы төлеу қорына байланысты есептеліп төленетіндіктен, негізгі өндіріс жұмыскерлерінің еңбек ақы қорынан есептелгендер өндірілген кнмнің, жұмыстың, қызметтің өзіндік құнына апарылады. Ал әкімшілік қызметкерлердің еңбек ақы төлеу қорынан есептелінетіндіктен кезең шығындары деп танылады.

Жеке табыс салығы төлем көзінде салынатын салықтың түрі. Ұйымдар бұл салықты жұмыскердің еңбек ақысынан ұстап қалып, бюджетке аударуға міндетті. Тағы да міндетті төлемнің бірі міндетті зейнет ақы қорына аударылатын төлемдер.

Басқа да міндетті төлемдер ұйымның қызмет ету саласына байланысты Салық кодексінде анықталған тәртіпте жүзеге асырылады. Мысалға, ұйымның қызметі қоршаған ортаға зиян келтіретін қызмет түрімен айналысса, қоршаған ортаға эмиссиялау төлемін есептеп төлейді [3].

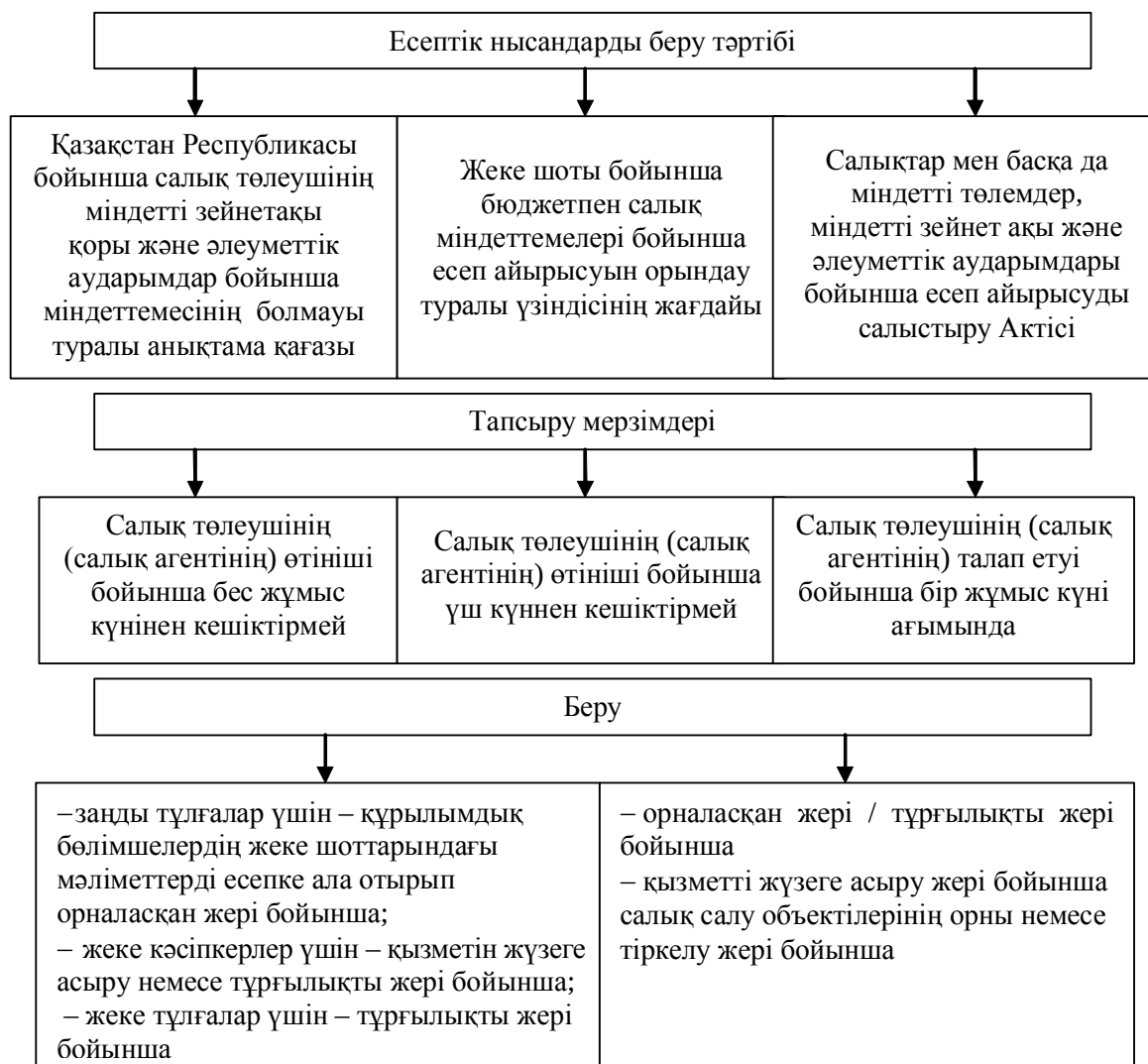
Салық есебін құру үшін, қаржылық есепті жүргізумен қатар салық есебі салық регистрлерінде жүргізіледі. Бұл регистрлер кәсіпорынның өз бетімен жасалынады. Салық регистрлерінде салық салу объектілері мен салық салумен байланысты объектілердің мәліметтері жинақталады. Сонымен қатар салық есеп саясатында салықты есептеп, оны шоттар жоспарында көрсетілуі тәртібі де бекітіледі.

Мемлекеттік бюджет – жалпы мемлекеттік тұрғыдан бөлініп пайдалану, жұмсау үшін құрылатын қаржы қоры болып табылады. Бюджеттің қаржысы экономиканы дамытуға, халықтың материалдық әл-ауқатын және мәдени деңгейін көтеруге және басқа да мақсаттарға пайдаланылады.

Жеке және заңды тұлғалардан алынатын салықтар, мемлекеттік бюджетті толықтырудың негізгі көзі болып табылады.

Есепті жылда салық салынатын табыстары бар заңды тұлғалар табыс салығын төлеушілер болып табылады. Табыс салығын төлеушілер қатарына заңды тұлғалар, олардың филиалдары және оқшауланған (дербестелген) бөлемшелер кіреді.

Қазақстан Республикасының салық заңдылығына сәйкес салық салудың тәртібі 1-суретте келтірілген.



Сурет. Қазақстан Республикасының салық заңдылығына сәйкес салық салудың тәртібі*

**Ескерту – [4] ақпарат көзі негізінде автормен құрастырылған*

Әрбір салық төлеуші салық салынатын табысты анықтау үшін, жылдық табыстың жинақталған сомасынан табыс табу мақсатында жұмсалған шығындар мен шеккен зияандардың сомасын шегереді [4].

Кәсіпорынның жылдық табысына, яғни жыл бойы кіріс еткен сомаларының жиынтығына сатылған немесе өткізілген өнімдер, атқарылған жұмысы мен көрсетілген қызметі және басқа да қаражаттары, сондай-ақ сатып алушыдан алуға тиісті сомалардың есебінен өзара есеп айырысу ретінде үшінші тұлғаларға жіберілген немесе тікелей не болмаса жанама шығындарды өтеуге жіберілген немесе тікелей не болмаса жанама шығындарды өтеуге жіберілген қаржылар жатады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Кодексі (Салық кодексі) 10.12.2008 жылғы № 99-IV (2017 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша).
2. Проскурина В.П. Налоговая учетная политика на 2017г.: Практическое пособие. Изд.8-е перераб. и допол. – Алматы: Изд-во LEM, 2017. – 164 с.
3. Бухгалтерский учет в организациях: Учеб. пособие / Э.О. Нурсеитов, Д.Э. Нурсеитов. – Алматы: Изд-во LEM, 2015. – 432 с.
4. Юсупов Ұ.Б. Қазақстан Республикасының салық есебін ұйымдастыруын жетілдіру: Монография. – ҚазЭҚХСУ, 2016.

Түйін

Мақалада салық есебінің ҚР салық заңдылығына сәйкес ұйымдастырылу әдістемелік аспектілерін қарастырылған. Салық құжаттамасының ерекшелігін қалыптастыру үдерісін зерттелген. Қазақстан Республикасының салық заңдылығына сәйкес салық салудың тәртібін көрсетілген.

Резюме

В статье рассматриваются организационно-методические аспекты налогового учета в соответствии с налоговым законодательством РК. Изучен процесс формирования спецификации налоговой документации. Показан порядок налогообложения в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан.

Summary

The article deals with organizational and methodical aspects of tax accounting in accordance with the tax legislation of the Republic of Kazakhstan. The process of forming the specification of tax documentation is studied. The taxation procedure is shown in accordance with the tax legislation of the Republic of Kazakhstan.



УДК 330.3: 657.336.717

Досумова А.Б., магистрант специальности «Учет и аудит»

*Научный руководитель: Алиев М.К., профессор
КазУЭФМТ*

ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В современных условиях нестабильной экономической среды в Республике Казахстан особую актуальность приобретает проблема обеспечения финансовой устойчивости и повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятий. Улучшение финансового состояния субъектов хозяйствования зависит от их платежеспособности, уменьшения объема кредиторской задолженности, обеспечение выполнения обязательств перед кредиторами и тому подобное. На современном этапе развития экономических отношений бесконтрольный рост кредиторской задолженности становится распространенным явлением. Субъекты хозяйственной деятельности не могут своевременно и в полном объеме рассчитываться по собственным обязательствам в связи с нехваткой средств и ограниченными финансовыми возможностями.

При таких условиях поддержание на приемлемом уровне финансовой устойчивости предприятия, существующего и развивающегося в неблагоприятной конкурентной среде, зависит от своевременного поступления средств от покупателей и возможности отсрочки платежей по своим краткосрочным обязательствам.

Кроме того, на состояние расчетов по краткосрочным обязательствам влияет процесс реформирования бухгалтерского учета в Казахстане, который происходит с учетом национальных особенностей и наработанного международного опыта. Поэтому сегодня к числу наиболее важных

задач, выполнение которых должно способствовать улучшению финансового состояния предприятия, относится правильная организация учета обязательств предприятия и отражения ее в финансовой отчетности [1].

В процессе своей хозяйственной деятельности предприятия привлекают дополнительные финансовые ресурсы из внешней экономической среды. Заемные ресурсы привлекаются временно и имеют определенные особенности их функционирования.

Обязательства – одно из самых распространенных явлений, с которым встречаются в своей работе руководители предприятий, которые должны владеть ежедневной информацией об их размере.

Обязательства могут возникнуть:

- в результате заключенных договоров;
- согласно нормативных документов [2].

Для понимания сущности обязательства рассмотрим подходы к определению этого термина с позиции права и бухгалтерского учета.

В ст. 268 Гражданского кодекса РК указано, что обязательством является правоотношение, в котором одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и так далее либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности [3].

Таким образом, правовой подход регулирует и объясняет механизм взаимоотношений, возникающих между сторонами в процессе хозяйственных отношений.

Согласно Национальному стандарту финансовой отчетности обязательства – это существующая обязанность субъекта, возникающая из прошлых событий, урегулирование которой приведет к выбытию ресурсов, содержащих экономические выгоды [4].

То есть, с позиции бухгалтерского учета, обязательства – задолженность предприятия перед другими юридическим и физическим лицам, возникшая в результате совершенных ранее действий, оценена в денежной или иных формах и в отношении которой у предприятия существуют обязательства погашения в определенный срок.

Исходя из анализа нормативно-правовых актов, следует то, что правовой аспект при определении обязательств акцентирует внимание на взаимоотношениях, возникающих между субъектами в процессе их деятельности, а нормативные акты, регулирующие ведение бухгалтерского учета, этот приоритет упускают, что объясняется различными сферами применения этого понятия в праве и учета.

Учет обязательств начинается с факта его признания, оценки и фиксирования в системе счетов с последующим раскрытием в финансовой отчетности.

Важной составляющей с позиции бухгалтерского учета является правильная оценка хозяйственных средств, источников их образования и результатов деятельности. Оценка существенно влияет на общий учетный процесс, поскольку благодаря ей можно получить достоверные данные об имеющихся ресурсах предприятия, достоверную отчетность и, как результат, эффективно управлять хозяйственной деятельностью.

Обязательство традиционно оценивается суммой средств, необходимой для погашения задолженности, или в условиях рынка, стоимостью товаров и услуг, которые нужно представить.

В соответствии с принципом бухгалтерского учета и финансовой отчетности в учете следует применять такие методы оценки, которые будут предотвращать завышение оценки активов и доходов и занижение оценки обязательств и расходов субъектов хозяйствования.

Следовательно, обязательства необходимо оценивать таким методом, который бы не занижал их сумму. Благодаря действию принципа непрерывности оценку обязательств предприятия осуществляют, исходя из предположения, что его деятельность будет продолжаться и в дальнейшем.

Исследовать и классифицировать подходы к оценке обязательств, используемых в бухгалтерском учете, по национальной нормативной базой невозможно, поскольку в ней отсутствует отдельный документ, подобный Концептуальной основы составления и представления финансовых отчетов,

который освещал бы общие подходы к оценке объектов бухгалтерского учета.

В соответствии с Концептуальной основой составления и представления финансовых отчетов отдельная задолженность может в значительной степени измеряться только с применением предварительных оценок. Для определения балансовой стоимости обязательств существуют следующие виды оценок:

- историческая себестоимость – сумма активов, которые могут быть переданы в счет уплаты обязательства, или сумма денежных средств или их эквивалентов, которые будут оплачены с целью погашения обязательства в процессе обычной хозяйственной деятельности предприятия;

- текущая стоимость – недисконтированная сумма денежных средств или их эквивалентов, которую необходимо уплатить для того, чтобы погасить обязательства на текущий момент. На практике сумма погашения будет совпадать с исторической себестоимости и текущей стоимости обязательств;

- стоимость реализации (погашения) обязательства отражают по стоимости их погашения, то есть по недисконтированной суммой денежных средств или их эквивалентов, которая, как ожидается, будет уплачена для погашения обязательства в процессе обычной деятельности предприятия;

- настоящая стоимость обязательства отражают по настоящей дисконтированной стоимости будущего чистого выбытия денежных средств, которые, как ожидается, будут необходимы для погашения обязательства в процессе обычной деятельности предприятия [5].

Исследования различных видов оценки обязательств в бухгалтерском учете уделяет в своей работе В.Б. Кулик [6].

Рассмотрим предлагаемые подходы к оценке отдельных видов текущих обязательств.

Краткосрочные кредиты банков являются суммой задолженности предприятия перед банковскими учреждениями по полученным ссудам. Погашение краткосрочного займа предполагается в течение двенадцати месяцев с даты ее получения. В современных условиях получение предприятием краткосрочного займа приводит к возникновению обязательств перед банковским учреждением по основной сумме долга и по начисленным процентам. Начисляя проценты за кредит, предприятие увеличивает не только свои текущие обязательства, но и финансовые затраты. Поэтому целесообразно оценивать обязательства по займу по настоящей стоимости. Неправильное отражение начисления и уплаты процентов в бухгалтерском учете искажает реальное финансовое состояние предприятия, уменьшает собственный капитал и увеличивает обязательства.

Возникновения кредиторской задолженности за товары, работы, услуги отражает сумму денежных средств, которую должно уплатить предприятие своим кредиторам в результате ее погашения. В условиях финансового кризиса договоры между предприятиями заключаются на непродолжительный период и предусматривают погашение обязательств в течение недели или месяца, а фактически перечисление средств затягивается до 6-8 месяцев. Такие отношения портят отношения предприятий с кредиторами, подрывают доверие партнеров. Поэтому целесообразно было бы при заключении договоров предусмотреть корректировку суммы обязательства на индекс инфляции. Следовательно, кредиторскую задолженность за товары, работы, услуги целесообразно оценивать по текущей стоимости приобретения, поскольку она учитывает фактор инфляции и динамику цен.

В отношении обязательств перед бюджетом, то этот вид задолженности предлагаются оценивать по сумме погашения. Вовремя не уплаченные налоги приводят к возникновению пени и применения штрафных санкций к предприятию – плательщику налога, которые необходимо отражать в учете увеличением прочих расходов операционной деятельности. Если же предприятие погасило задолженность перед бюджетом, а пеня за просрочку платежа не была начислена, то в этом случае при проведении аудиторской проверки обнаруживается ошибка, и предприятие должно откорректировать обязательства перед бюджетом в составе прочих операционных расходов, а обязательства перед бюджетом должны быть увеличены на сумму пени.

Относительно расчетов с участниками, то можно отметить следующее. Текущие обязательства по расчетам с участниками оцениваются по сумме задолженности предприятия его участникам, связанным с распределением прибыли и формированием уставного капитала. Расчеты с

участниками предусматривают погашение задолженности по начисленным дивидендами и другими выплатами. Выплата дивидендов производится путем выдачи наличных средств из кассы или перечислением на текущий счет участника. Однако случаются случаи, когда учредители, получив дивиденды, стремятся снова их вложить в предприятие с целью инвестирования. В этом случае возможны два варианта вложения средств. Так, в первом случае участник вносит денежные средства в кассу или на текущий счет предприятия, тем самым увеличивая размер дополнительного капитала без изменения уставного капитала. Во втором случае участник может вносить средства в виде займа для предприятия, то есть увеличение средств в кассе или на текущем счете приведет к росту обязательств предприятия перед участником, а погашение такого займа осуществляется через уменьшение задолженности перед участником. Таким образом, ссуду, полученную от учредителей (участников) сроком до одного года, нужно отражать как увеличение обязательств предприятия, а сроком свыше года – увеличением дополнительного капитала, т.е. средств собственников [7].

Таким образом, в соответствии с национальным стандартом бухгалтерского учета, текущие обязательства оцениваются по сумме погашения, т. е. по стоимости реализации. Однако не ко всем видам текущих обязательств целесообразно применять такую стоимость. В частности, обязательства по краткосрочным займам можно оценивать по нынешней стоимости, задолженность перед бюджетом – по стоимости реализации, задолженность за товары, работы, услуги – по текущей стоимости.

Кроме того Э.О. Нурсеитов в своем исследовании обращает внимание на порядок оценки текущей задолженности, выраженной в иностранной валюте, перечисленные в МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов». Такие обязательства при первоначальном признании отражают в валюте отчетности путем перерасчета суммы в иностранной валюте с применением курса НБ РК на дату осуществления операции. В дальнейшем обязательства, которые являются монетарными статьями, пересчитывают по курсу НБ РК, действующему на дату погашения обязательств и/или на дату баланса. Курсовую разницу, которая возникает при этом, отражают в составе соответствующих доходов или расходов предприятия. Немонетарные обязательства перерасчету не подлежат, их отражают по стоимости, определенной при их признании.

Успешное ведение бухгалтерского учета на предприятии в большой степени зависит от правильной организации бухгалтерского учета на предприятии. С целью получения достоверной финансовой отчетности и обеспечения необходимой информацией о текущих обязательствах внутренних и внешних пользователей, необходимо определить основные положения организации учета и установить порядок их отражения в учете.

Прежде всего, организация бухгалтерского учета обязательств должна обеспечить:

- документирование расчетов;
- своевременное и полное отражение данных первичного учета в регистрах;
- правдивое отражение информации в отчетности и примечаниях к ней.

Организации учета обязательств на предприятии придается важное значение. Она должна обеспечивать постоянный контроль за соблюдением сроков оплаты счетов поставщиков, своевременность расчетов с бюджетом, органами социального страхования, работниками по оплате труда, погашения займов и процентов по ним и тому подобное.

Несвоевременная оплата долгов и обязательств ведет к привлечению в оборот средств, принадлежащих другим предприятиям или бюджета, что может привести к применению как штрафов, так и административных или уголовных наказаний руководителя и главного бухгалтера предприятия.

Правильная организация учета обязательств требует строгого соблюдения финансовой дисциплины: собственной оплаты долгов по обязательствам и обеспечения своевременного получения средств за реализованную продукцию и оказанные услуги [8].

Следовательно, рационально организованный бухгалтерский учет обязательств на предприятии будет способствовать выявлению наиболее эффективных форм и условий привлечения заемных ресурсов, обеспечению своевременности расчетов по краткосрочным обязательствам предприятия, проведению мероприятий по уменьшению размера задолженности и обеспечению исполнения обязательств перед кредиторами.

Согласно Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года №185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета», учет и обобщение информации о краткосрочных обязательствах, которые будут погашены в обычном ходе операционного цикла предприятия или должны быть погашены в течение двенадцати месяцев с даты баланса, ведется на счетах 3 раздела плана счетов, информации о долгосрочных обязательствах – на счетах 4 раздела [9].

При составлении финансовой отчетности все позиции обязательств должны быть пересмотрены с точки зрения выполнения условий их признания, классификации и оценки. Данные об обязательствах отражаются во всех четырех формах финансовой отчетности.

Важную роль во время составления годовой финансовой отчетности играют Примечания к ней, в которых обязательно следует указывать информацию об обязательствах предприятия: сумму и сроки погашения обязательства, которое было включено в состав текущих обязательств.

Таким образом, учет текущих обязательств требует дальнейшего совершенствования в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Остаются не до конца решенными подходы относительно определения и признания обязательств в отечественной практике. Классификация обязательств согласно национальных стандартов свидетельствует о необходимости разработки комплексного подхода, что будет учитывать специфику отдельных видов задолженности. Окончательно не исследован и требует дальнейшего изучения вопрос оценки обязательств и ее отражение в бухгалтерском учете. Решение этих проблем даст возможность снизить негативное влияние различных факторов и улучшить будущее финансовое состояние предприятия.

Литература

1. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: Учеб. пособие. – Алматы: Изд-во «LEM», 2009.
2. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятии. – А.: Центраудит-Казахстан, 2009. – 480 с.
3. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть), принят Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 года (с изм. и доп. по сост. на 01.07.2017 г.). <http://online.zakon.kz>
4. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года №50. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 8 февраля 2013 года № 8328 «Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности». // <http://online.zakon.kz>
5. Проскурина В.П. Бухгалтерский учет от азов до баланса (+CD): Практическое пособие. Изд. 6-е, переработанное. – Алматы: ТОО «Изд-во LEM», 2016. – 686 с.
6. Кулик В.Б. Бухгалтерский учет от первичного документа до отчетности. Автоматизированная форма учета: Учеб. пособие. – Алматы: ТОО «Изд-во LEM», 2016. – 638 с.
7. Толпаков Ж.С. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов. – Караганда, ОАО «Карагандинская полиграфия», 2004. – 983 с.
8. Нурсеитов Э.О. Учетные приемы в условиях МСФО. – Алматы: ТОО «Изд-во LEM», 2012. – 184 с.
9. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года № 185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета». // <http://online.zakon.kz>

Резюме

В статье рассмотрены современные подходы к определению признания, оценки и классификации обязательств предприятия. Проанализированы методические основы организации учета и отражение обязательств в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Түйін

Мақалада заманауи тұрғыдан тану, бағалау және жіктеу міндеттемелер кәсіпорын. Талданып, әдістемелік негіздері, ұйымдастыру, есепке алу және көрсету, міндеттемелерді бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беру.

Summary

In the article modern approaches to definition, recognition, measurement and classification of liabilities of the enterprise. Analyzed methodological fundamentals of accounting and reflect commitments in the accounting system and financial reporting.



CONTROLLING OF INTERNAL AUDIT: TYPES, PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT

Controlling is a process of monitoring performance and taking action to ensure desired results. Done well, it ensures that the overall directions of individuals and groups are consistent with short and long range plans. It helps ensure that objectives and accomplishments are consistent with one another throughout an organization. It helps maintain compliance with essential organizational rules and policies.

The Control Process helps to establish objectives and standards, measure actual performance, compare results with objectives and standards, take necessary action.

The control process begins with planning and the establishment of performance objectives. Performance objectives are defined and the standards for measuring them are set [1].

There are two types of standards:

- 1) output Standards – measures performance results in terms of quantity, quality, cost, or time;
- 2) input Standards – measures work efforts that go into a performance task.

Measurements must be accurate enough to spot deviations or variances between what really occurs and what is most desired. Without measurement, effective control is not possible. The comparison of actual performance with desired performance establishes the need for action. Ways of making such comparisons include: Historical / Relative / Engineering and Benchmarking analysis.

The best controls in organizations include: Strategic and results oriented control, understandable and encourage self-control. It should be timely and exception oriented, positive in nature, fair and objective and flexible.

Types of control are:

1) Preliminary. Sometimes called the feedforward controls, they are accomplished before a work activity begins. They make sure that proper directions are set and that the right resources are available to accomplish them.

2) Concurrent. Focus on what happens during the work process. Sometimes called steering controls, they monitor ongoing operations and activities to make sure that things are being done correctly.

3) Postaction. Sometimes called feedback controls, they take place after an action is completed. They focus on end results, as opposed to inputs and activities.

4) Internal Controls. Allows motivated individuals to exercise self-control in fulfilling job expectations. The potential for self-control is enhanced when capable people have clear performance objectives and proper resource support.

5) External Controls. It occurs through personal supervision and the use of formal administrative systems.

There are some problems:

1) Fraud Problems. A major issue that internal auditors face when dealing with a microfinance institution involves the potential for fraudulent misconduct. Fraud can stem either from borrowers falsifying documentation, lenders seeking to take advantage of the system or collusion between both parties. For instance, the lender may set up phantom loans for a borrower, and the lender receives a portion of the proceeds as a bribe in exchange for relaxing or ignoring the repayment schedule.

2) Insufficient Infrastructure. In many of the poorer regions of the world that rely on microfinance, the infrastructure for communications, transportation and banking services is often well below the standards typical in the Western business world. Without this support structure, many microfinance lenders resort to cash transactions and handshake agreements, rather than wire transfers and rigorous loan documentation. This lack of infrastructure can lead to delays in communication, poor record keeping and inconsistent lending practices. Internal auditors must be aware of these challenges and align their assessments according to the conditions on the ground.

3) Inexperienced Management. Another barrier for internal auditors of microfinance institutions stems from the lack of experience among many of the managers of microfinance programs. Most of the managers of these programs have much more experience in social work and social welfare projects than in financial management. Because these managers lack the experience in finance and accounting, they also frequently lack a basic understanding of financial reporting, record-keeping procedures and establishing internal controls.

4) Lack of Independence. While most microfinance lenders often lack the resources to maintain an internal auditor position, those that do may find that the auditor's independence is compromised. The lack of independence may stem from a personal relationship with the loan manager, a lack of experience or other job duties. For instance, the loan manager may ask the lending institution's accounting staff to audit the institution's own records. The internal auditor must remain independent of the financial and political pressures within the organization while delivering an accurate and actionable report [2].

Primary role of internal control was to test the business operations within the organization on a temporary basis so as to check whether the organization works effectively and efficiently. External auditors are also concerned with the effectiveness of internal control system, because it is the primary basis for their audit strategies, that is, the nature, timing and extent of their financial audits. In its essence, the internal control is the system of controls and balances that determine whether the management policies and procedures are effectively implemented, whether the financial transactions are properly reported and whether the organization's resources are properly protected.

The internal control system should be put to the fore in the future. Skilled internal controls are essential for the skillful management although they are not a guarantee for the success of the organization. So: Effective internal controls can not solve all problems of business organizations and institutions but ineffective internal controls or the lack of internal controls can cause serious problems for business organizations.

Internal control (system) becomes a part, but not the whole process, of management and even the most effective internal control techniques can not be a cure for weak and bad decisions, ineffective management or unforeseen external events; Good management and effective internal controls can help a business organization to be able to withstand adverse conditions quickly and effectively, and may also help in limiting their worst consequences.

Similarly, it can be stated: The first task of internal control system is to create adequate conditions for administrative staff to facilitate business management, by making it more confident, and consequently the right decisions are made faster, both in good and bad times. The second but no less important task is the provision of resources and ensuring accuracy of data and accounting systems. The lack of positive evaluation and the lack of internal control can make operating activities remain outside of the adequate monitoring. This is particularly important at the time when the economic conditions make achieving good financial results relatively easy. This can hide the fact that some of the activities still do not take the right goals and so they require greater surveillance by the directory board. Understanding the nature and purpose of internal controls can be a problem for many executives, board members and supervisory committees. They do not have time to read long and often quite boring reports and other documents, nor to listen to opinions of many experts of which almost everyone makes this topic more complicated than it really is.

Internal control system: helps the organization achieve its goals; ensures its effective functioning; protects the organization from losses. In spite of that, someone has to watch over the effectiveness of the internal controls because of its efficiency and the confirmation that the procedures and control activities are duly respected and that the deficiencies and weaknesses are identified and corrected. In fact, it is the role of internal audit. The internal audit monitors and evaluates the effectiveness of internal controls, risk management processes and even the bank management as well. Ten years ago, the control was supposed to be "a sudden attack" on the individual with the aim of detecting as many abuses and irregularities. At the same time, it was not clear what it really meant, because the meaning of "control" was different for each individual. Today there are many definitions of control, for example: COSO: Internal control is a process (activity) conducted by the leadership (supervisory board, board of directors, etc.), created to ensure the achievement of goals in the following categories:

- 1) effectiveness and capacity of operations;
- 2) credibility of financial statements;

- 3) compliance with legal documents and regulations;
- 4) control environment and culture;
- 5) risk assessment;
- 6) control activities;
- 7) information and communication [3].

Deficiencies monitoring and correction INTOSAI: “Internal control is a management instrument used to obtain rational certainty that the organization’s objectives have been achieved. Therefore, the responsibility for the utility and efficiency of the structure (system) of internal control should be taken by the management. The director of each institution should provide adequate internal control structure and its periodical audit so that it can be constantly improved.

Today we distinguish: The internal control system: “Internal control” (processes, mechanisms, techniques, principles, tasks, procedures, control activities, etc) and Internal Audit: “Internal audit” (monitoring and evaluation of internal control). IIA Internal Auditing Definition: Internal auditing is an independent, objective insurance and advisory activity, which aims to improve and promote the operations of an organization. It helps an organization achieve its goals by bringing a systematic, disciplined attitude towards evaluation and improvement of the effectiveness of risk management, control, and the bank itself. An effective internal control system and a skillful internal audit protect the organization from potential losses and fraud. There are still cases when the best system of internal control and the most skilled internal audit cannot protect the organization from losses. It is primarily in the case of fraud and embezzlement done by one person at a very important position, or two or more persons working in the plot. Internal control systems and related control activities are the first line of defense against fraud and embezzlement. If this protection line is not effective the company goes bankrupt. It has been proved by several examples in the last decade with companies going to ruin with loss of hundreds of billions of dollars. Therefore, internal control systems have two distinct forms: one – the protection of assets of the company, the second – the strengthening of the management process. Nowadays, internal audit has a leading role in monitoring the effectiveness of internal control systems. Discovery of fraud and embezzlement is not the key role of internal audit; for this task the experts (educated professionals) are required [4].

Business organization is required to implement the system of internal controls capable of providing continuous monitoring and measurement of risks that could adversely affect the achievement of identified business objectives, and to develop internal control system in a manner that allows periodical evaluation of existing and new risks. Internal control is the establishment of order in a business organization with control over all activities performed within it.

In the framework of internal control four components should be implemented: Plan, do, check and act. Today, the good news is that the internal controller moved to a higher position of a member of financial management team. The work of internal auditors is recognized as a key to success of the company for which they work. Their study of risk management is very important, and their advice is desirable. The controller is no longer a detective and a necessary evil to prevent frauds. Instead, the internal controller is a trusted adviser who takes a proactive approach to risk management and who is recognized by the progressive managers as necessary and beneficial [5].

Bibliography

1. Frederick d.s. Choi, International finance and accounting handbook, third edition, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2015.
2. Arel B. et al (2015). Evaluating Internal Controls: The Moderating Effect of Auditor Experience on the Persuasiveness of Evidence from Management Self-Assessment. W.P. Carey School of Business Arizona State University, Arizona.
3. Bongani N. (2015). Application of Internal Controls in NGOs: Evidence from Zimbabwe. Journal of Finance and Accounting, 2013. Vol. 1. No. 2, 39-47. Science and Education Publishing.
4. Chenhall R. et. Al (2017). The role of management control systems in NGOs. Chartered Institute of Management Accountants, Volume 6, London, United Kingdom.
5. Holt T. (2016). The Effects of Internal Audit Report Disclosure on Perceived Financial Reporting Reliability. The University of Alabama, Culver house School of Accountancy, Alabama.

Summary

The main objective of this paper is to define and present the role of controlling of internal audit system in modern international business, its main types, problems and ways of improving. The article is devoted to the tasks of internal audit as a modern controlling system in an international environment. In this context, the realization of the tasks should contribute to the certainty that business organizations are able to quickly and effectively withstand adverse conditions and contribute to their limit. The article is also described elements of internal control and the emphasis is placed on: controlling environment, accounting system, controlling procedures and monitoring.

Түйін

Осы құжаттың негізгі мақсаты қазіргі заманғы халықаралық бизнестегі ішкі аудиттің ролін, оның негізгі түрлерін, проблемаларын және жетілдіру жолдарын анықтау және ұсыну болып табылады. Мақала ішкі аудиттің халықаралық ортадағы заманауи басқару жүйесі ретінде қойылған міндеттеріне арналған. Осыған байланысты, тапсырмаларды іске асыру бизнестің ұйымдары қолайсыз жағдайларды тез және тиімді түрде жоюға және оларды шектеуге көмектесетін сенімге ие болу керек. Ішкі бақылау элементтері де сипатталады: бақылау ортасы, бухгалтерлік есеп жүйесі, бақылау рәсімдері және бақылау.

Резюме

Главная цель статьи – обозначить и выделить роль контроллинга системы внутреннего аудита в современном международном бизнесе, его основные виды, проблемы и пути совершенствования. Статья также посвящена задачам внутреннего аудита как современной системы контроллинга в международной среде. В этом контексте, реализация задач позволит организациям и компаниям быстро и эффективно бороться с проблемами и интенсивно развиваться. Также, статья описывает элементы внутреннего контроля, с акцентом на среду контроллинга, систему бухгалтерского учета, процедуру контроллинга и мониторинга.



УДК 330.342.4:657.6

Ермагамбетова А.Н., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: Тусибаева Г.С., PhD, ст. преподаватель

КазУЭФМТ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОТРАЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Хозяйственные связи – необходимое условие деятельности предприятий, так как они обеспечивают бесперебойность снабжения, непрерывность процесса производства и своевременность отгрузки и реализации продукции. Оформляются и закрепляются хозяйственные связи договорами, согласно которым одно предприятие выступает поставщиком материальных ценностей, работ или услуг, а другое – их покупателем, потребителем

В процессе финансово - хозяйственной деятельности у организаций возникают расчетные отношения, отражающие взаимные обязательства, связанные с получением или продажей материальных ценностей, выполнением работ или оказанием услуг друг другу, с расчетами с бюджетом по налогам, с банками по кредитам, органами социального обеспечения и страхования по отчислениям, а также с другими юридическими и физическими лицами по расчетам, вытекающим из норм, установленных законодательством или условиями договоров по взаимным услугам [1].

Профессор Стэнфордского университета Джон Кеннинг одним из первых дал наиболее полное определение элементов баланса, в соответствии с которыми активы – это любая будущая услуга, выраженная в деньгах или конвертируемая в деньги; право, которое законно и справедливо гарантирует доход некоторому лицу или группе лиц.

Кредиторская задолженность определяется им следующим образом: услуга, оцениваемая деньгами, которую в соответствии с действующим законом и по справедливости держатель активов

должен оплатить другому лицу или группе лиц.

В зарубежной литературе к кредиторской задолженности относятся: подлежащий оплате долг; ожидаемый отток денежных средств или ресурсов; отказ экономического субъекта от потенциального дохода и т.п.

Кредиторская задолженность по экономическому содержанию включает задолженность поставщикам и подрядчикам. Данная задолженность учитывается в сумме договорной стоимости поступивших от них материальных ценностей, выполненных работ или оказанных услуг. Кредиторской задолженностью перед персоналом организации считают начисленные, но невыплаченные суммы оплаты труда. Задолженность предприятия перед бюджетом включает начисленные, но неуплаченные суммы платежей по налогам, сборам и приравнены к ним платежам, включая налог на доходы физических лиц [2].

В соответствии с позицией FASB (Совет по разработке стандартов финансового учета США) кредиторская задолженность имеет 3 существенные характеристики:

- она представляет долг или обязательство перед одной или несколькими организациями, которые влекут за собой вероятную будущую передачу или использование активов на некоторую дату совершения определенного события или предъявления требования сторонним лицом;
- долг или обязательство налагает ответственность на хозяйствующую единицу, оставляя ей весьма незначительную возможность (отсутствие таковой) избежать потерь или расходов в будущем;
- хозяйственная операция или другое событие, обусловившее образование обязательства, уже имели место.

Первая из трех характеристик в действительности представляет собой сложное сочетание нескольких условий. Первое условие сводится к тому, что кредиторская задолженность представляет обязательства на настоящий момент. Расходы следующего года не считаются кредиторской задолженностью текущего. Второе условие состоит в том, что обязательство связывает различные хозяйствующие единицы, т.е. как мы уже отмечали, самострахование собственности исключается. Третье условие предполагает существование момента времени или события, при наступлении которого кредиторская задолженность должна быть погашена.

Некоторые потенциальные характеристики специально не были оговорены. Например, не введено ограничение на форму расчетов, чтобы не исключить фирмы, которые рассчитываются авансовыми платежами. В этом случае поставщик использует счет «Незаработанный доход», на котором отражается кредиторская задолженность, погашаемая активами, т.е. поставкой продукции или оказанием услуг. Суть расчета должна быть известна, но при этом не обязательна идентификация получателя до момента оплаты, если будущий платеж или передача активов только вероятны. Суть этой ситуации состоит в начислении гарантийных обязательств на момент продажи. Опыт показывает, что в пределах периода, определенного договором о реализации, возникают претензии (предъявляются права).

В соответствии с позицией FASB неотъемлемой чертой кредиторской задолженности выступает обязательное наличие предварительной «хозяйственной операции или другого события».

Событие определяется как «явление, влекущее последствия для предприятия». Хозяйственная операция – это «определенного рода событие, а именно внешнее, предполагающее перемещение некоторой стоимости (будущей экономической выгоды) между двумя или более хозяйствующими единицами» [3].

Ограничение кредиторской задолженности ситуациями, когда имело место предварительная хозяйственная операция (сделка), слишком суживает определение, но оговорка «или другие события» значительно его расширяет. По мнению некоторых специалистов, данное определение бессмысленно, поскольку назвать «событием» можно все что угодно.

Практическое признание кредиторской задолженности сопряжено с некоторыми трудностями. Прежде всего это относится к обязательствам по текущим договорам на приобретение товаров и услуг в будущем. Например, фирма может заключить договор с поставщиком на поставку сырья в три месяца, в течение которых предусматривается оплата поставки.

Подписание договора в этом случае является фактом хозяйственной деятельности, обуслови-

вающим возникновение обязательства оплатить товар в будущем после его получения, хотя при этом (при подписании договора) действий ни по поставке, ни по его оплате не произошло. В таких случаях бухгалтера обычно воздерживаются от отражения факта заключения так называемых договоров, подлежащих выполнению, стороны которых не предприняли действий по их выполнению. Но если право собственности на товары в соответствии с условиями договора перешло к покупателю, то он уже не может расторгнуть договор, не оплатив товар, даже в том случае, если товар реально не поступил в распоряжение покупателя.

Признание начисленной кредиторской задолженности обусловлено использованием полученных товаров и услуг и возникновением обязательства оплатить эти товары и услуги в соответствии с формальным договором или иным соглашением. Поскольку предприятие использует товары и услуги непрерывно, регистрация расходов и начисление кредиторской задолженности осуществляются в конце отчетного периода. Ошибочное начисление расходов и кредиторской задолженности приводит к искажению данных о текущей прибыли. Если ни договорная, ни рыночная стоимость полученных товаров, услуг и понесенных расходов не могут быть определены, то начисления осуществляются методом распределения по отчетным периодам, т.е., по сути, произвольно.

Монетарная кредиторская задолженность учитывается по номинальной стоимости. Она обычно показывает сумму денежных средств, подлежащих выплате. Как правило, эта сумма определена договором или иным соглашением. В любом случае текущая оценка долгового обязательства представляет собой текущую дисконтированную стоимость будущего платежа.

Немонетарная краткосрочная кредиторская задолженность представляет собой обязательство поставить товары или услуги определенного качества и количества. Ее появление обусловлено авансовой оплатой покупателем товаров (услуг) [4].

В качестве примера здесь можно привести продажу сезонных проездных билетов. Иногда подобные обязательства связаны с предварительной оплатой определенных товаров. Однако следует отметить, что не любые полученные авансы приводят к возникновению немонетарной кредиторской задолженности. Иногда договор предусматривает, что фирма-продавец, получив определенную сумму, обязуется поставить товар по ценам, складывающимся на момент погашения задолженности. В этом случае получение предварительной оплаты отражается как монетарная кредиторская задолженность, ибо она подразумевает обязательство возместить в будущем полученную сумму в виде денежных средств или в соответствующем эквивалентном количестве товара или услуг. Немонетарное обязательство, в свою очередь, возникает как следствие соглашения, в соответствии с которым продавец обязуется предоставить товары и услуги по заданным ценам, количеству и ассортименту.

Таким образом, расчеты с поставщиками и подрядчиками непосредственно связаны с материально-техническим обеспечением предприятия, которое осуществляется с целью эффективной и ритмичной работы предприятия с учетом экономного использования материальных ресурсов при минимально необходимом уровне производственных запасов. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важным элементом в системе бухгалтерского учета, так как обеспечивает экономической информацией о состоянии расчетных отношений с кредиторами и помогает избежать претензий по нарушению договорной дисциплины. Предпринимательская деятельность в нашей республике становится все более сложной и многогранной, переходя национальные границы.

Литература

1. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: Учеб. пособие. Изд. 2-е, дополненное и переработанное. – Алматы, 2007. – 476 с.
2. Попова Л.А. Финансовый учет (план счетов бухгалтерского учета, основанный на Международных стандартах финансовой отчетности). – Караганда, 2007. – 267 с.
3. Баймуханова С.Б. Финансовый учет: Учеб. пособие. – Алматы: Экономика, 2008. – 272 с.
4. Нурсеитов Э.О. Национальный бухгалтерский учет и МСФО. – Алматы, 2010. – 304 с.

Резюме

Научная статья посвящена рассмотрению сущности расчетов с поставщиками и подрядчиками в зару-

бежной практике. Автор раскрывает три существенные характеристики кредиторской задолженности. Отмечено, что учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важным элементом в системе бухгалтерского учета.

Түйін

Ғылыми мақала шетел тәжірибиде сатып беруші және мердігерлермен есеп негіздерін қарастыруға арналған. Автор негізгі үш несеп берешегінің сипаттамасын ашады. Бухгалтерлік жүйесінде негізгі элементтердің бірі сатып беруші және мердігерлермен есеп айырысу есебі белгіленді.

Summary

The scientific article is devoted to the consideration of the essence of settlements with suppliers and contractors in foreign practice. The author reveals three significant characteristics of accounts payable. It was noted that accounting for settlements with suppliers and contractors is an important element in the accounting system.



УДК 338.24:517:657.7

Әмірлі А.Б., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **Жетесова М.Т.,** к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

ПОРЯДОК СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕПРИЯТИЯ

Финансовая отчетность – совокупность показателей учета, отраженных в форме определенных таблиц и характеризующих движение имущества, обязательств и финансовое положение предприятия за отчетный период. Составляется на основе данных бухгалтерского учета.

Одним из нормативно-правовых документов, регламентирующих правила ведения бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Республике Казахстан является «Закон о бухгалтерском учете и финансовой отчетности» №234-III от 28 февраля 2007 года. В статье 15 этого Закона сказано, что финансовая отчетность включает в себя:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет об изменениях в капитале;
- пояснительную записку [1].

Наиболее выразительную и содержательную форму финансовой отчетности представляет собой бухгалтерский баланс. В учетно-аналитической литературе понятия «бухгалтерский баланс» трактуется почти однозначно. Так, Э.А.Маркарьян и Г.П.Герасименко пишут, что «бухгалтерский баланс – это способ отражения в денежной оценке имущества предприятия по составу и источникам его финансирования на определенную дату» [2, с. 42].

«Бухгалтерский баланс – документ бухгалтерского учета, который в обобщенном денежном выражении дает представление о финансовом состоянии дел организации на определенную дату» [3, с. 23].

В системе финансовой отчетности бухгалтерский баланс занимает стержневую роль, выполняя важные функции. Бухгалтерский баланс, во-первых, знакомит собственников, менеджеров с управлением, имущественным состоянием организации. Из него они узнают, чем собственники владеют, каков в количественном и качественном отношении запас материальных средств, которым организация способна распоряжаться, и кто принимал участие в создании этого запаса. Во-вторых, по балансу определяют, сумеет ли организация в ближайшее время оправдать взятые на себя обязательства перед третьими лицами, количество которых в рыночной экономике возросло (акционеры, инвесторы, кредиторы, покупатели, продавцы и др.). В-третьих, руководители получают представ-

ление о месте самой организации в системе аналогичных хозяйствующих субъектов, правильности выбранного стратегического курса, сравнительных характеристик эффективности использования ресурсов и принятии решений самых разнообразных вопросов по управлению организацией. В-четвертых, содержание баланса дает возможность использовать его как внутренними, так и внешними пользователями.

На основе информации баланса внешние пользователи могут принять решение о целесообразности и условиях ведения дел с данной организацией как партнером, оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций данной организации и другие решения.

Таким образом, бухгалтерский баланс является наиболее информативной формой для анализа финансового положения организации. Он отражает финансовое положение организации на начало и конец отчетного года.

При этом бухгалтерский баланс имеет недостатки, наиболее существенными из которых является следующие:

- баланс по своей природе историчен. Приведенные в нем данные отражают итог хозяйственной деятельности к моменту его составления. В этом смысле информация баланса может использоваться исключительно для целей ретроспективного и перспективного анализа;

- баланс отражает статику в средствах и обязательствах организации, т.е. отвечает на вопросы, что представляет собой организация на данный момент, но не отвечает на вопрос, в результате чего сложилось такое положение. Чтобы ответить на этот вопрос, нужны не только дополнительные источники информации, но и анализ многих факторов, не отражаемых в учете и отчетности (например, научно-технический прогресс, финансовые затруднения у контрагентов и др.);

- в балансе нет базы для сравнительного межхозяйственного анализа. По его данным можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, однако все они будут бесполезны, если не проводить их сопоставления с какой-либо базой. Он не обеспечивает пространственной и временной сопоставимости. Это позволит рассчитывать необходимые средние показатели, что существенным образом повысит аналитичность баланса;

- в балансе отсутствуют сведения об оборотах средств организации. Сделать вывод о том, велики или малы суммы по той или иной статье, можно лишь после сопоставления балансовых данных и соответствующими суммами оборотов;

- он свод моментных данных на начало и конец отчетного периода, т.е. в нем фиксируются сложившиеся к моменту его составления итоги хозяйственных операций. Он не отражает состояние имущества организации в течение отчетного периода. Это относится, прежде всего, к наиболее динамичным статьям баланса, таким как «Запасы», «Дебиторская задолженность» и др.

- в балансе заложен принцип использования исторических цен приобретения активов организации, что существенно искажает реальную оценку имущества в целом. Большое искажающее влияние на отдельные статьи баланса могут оказывать инфляционные факторы и изменение конъюнктуры рынка;

- валюта баланса не отражает точной стоимостной оценки организации. Итог баланса показывает лишь учетную оценку активов организации и источников их покрытия, тогда как текущая рыночная оценка этих активов может быть абсолютно другой, причем, чем длительнее срок эксплуатации и отражения на балансе данного актива, тем больше разница между учетной и текущими рыночными ценами;

- баланс и другие формы финансовой отчетности не отражают полностью все стороны деятельности организации.

Тем не менее бухгалтерский баланс является основной информационной базой финансового анализа и центральной формой финансовой отчетности организации.

Важной формой финансовой отчетности является «Отчет о прибылях и убытках». В отличие от бухгалтерского баланса этот отчет показывает не моментальный снимок, не застывшее финансовое положение организации, а движение капитала во времени, финансовый результат организации за отчетный период. Он обеспечивает оценку результатов деятельности организации за определенный период с помощью достаточно подробной разбивки данных о доходах и расходах для опре-

деления того, приносит ли организация доход или убыток.

Значение отчета о прибылях и убытках определяется ролью прибыли как показателя оценки эффективности хозяйственной деятельности коммерческой организации, а также источника финансирования расширенного воспроизводства. Прибыль представляет собой итог деятельности организации и является важнейшим показателем, характеризующим финансовый результат ее деятельности. От прибыли зависит финансовое положение организации, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников.

В отчете «О движении денежных средств» определяются источники средств организации за отчетный период, и указывается, как эти средства используются. Отчет показывает, достаточны ли средства, получаемые от основной деятельности, для покрытия расходуемых денежных средств организации за отчетный период.

«Отчет об изменениях в капитале» – отражает происшедшие за отчетный период изменения в капитале и указывает их причины.

Примечания к отчетности по МСФО должны составляться неукоснительно. В них раскрывается вся качественная информация, обязательное раскрытие которой установлено стандартами.

В примечаниях должны быть представлены в упорядоченном виде сведения к каждой статье бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и отчета об изменениях в капитале. В них приводятся сведения о рисках и о неопределенности ситуации, которая может отразиться на ее финансовом положении, о любых ресурсах и обязательствах, не нашедших своего отражения в финансовой отчетности.

В примечаниях должны быть данные и о динамике важнейших экономических и финансовых показателей работы организации за ряд лет, об описании будущих капиталовложений, осуществляемых экономических мероприятий и другой информации, интересующей возможных пользователей финансовой отчетности.

Следует отметить, что многие организации западных стран, помимо финансовой отчетности, представляют финансовый обзор руководства организации, в котором описываются и объясняются основные характеристики финансовых результатов деятельности организации, ее финансового положения и основных неопределенностей, с которыми она сталкивается. Такой отчет может содержать обзор:

- основных факторов и влияний, определяющих финансовые результаты, включая изменения конъюнктуры, в условиях которой действует организация, реакции организации на эти изменения и их воздействия, а также инвестиционной политики организации, направленной на поддержание и улучшение финансовых результатов, включая ее политику в области дивидендов;
- источников финансирования организации, плановых показателей соотношения обязательства и капитала;
- тех средств организации, которые непризнаны в балансе в соответствии с МСФО.

Кроме того, многие организации представляют также отчеты и официальные бюллетени, такие как отчеты по вопросам охраны окружающей среды и официальные бюллетени о добавленной стоимости, особенно в отраслях, в которых фактор защиты окружающей среды имеет большое значение, и в которых сотрудники считаются важной группой пользователей.

Отчеты и официальные бюллетени, представляемые за рамками финансовой отчетности, не входят в сферу применения Международных стандартов финансовой отчетности.

Все элементы финансовой отчетности связаны между собой понятием экономической выгоды. Очень важным является вопрос определения критериев признания элементов финансовой отчетности.

Признание – это процесс включения в баланс или отчет о прибылях и убытках хозяйствующего субъекта статьи, которая подходит под определение одного из элементов и удовлетворяет существующим критериям признания:

- существует вероятность того, что любая будущая экономическая выгода, связанная с объектом, может поступать хозяйствующему субъекту или убывать из него;
 - фактические затраты на приобретение или стоимость объекта могут быть надежно оценены.
- Только при выполнении этого условия объект признания и включается в финансовые отчеты.

Актив признается в балансе, когда существует вероятность притока будущих экономических выгод в компанию, и имеет стоимость или оценку, которая может быть надежно измерена.

Обязательство признается в балансе, если существует вероятность того, что в результате погашения текущего обязательства возникает отток ресурсов, содержащих экономические выгоды, а величина этого погашения может быть надежно определена.

Величина капитала зависит от оценки стоимости активов и обязательств. Доходы признаются в отчете о прибылях и убытках, если имеет место увеличение будущих экономических выгод, связанных с уменьшением актива или увеличением обязательства, которые могут быть надежно измерены.

Таким образом, содержание, принципы, основные и дополнительные качественные характеристики, компоненты и элементы финансовой отчетности, представляющей собой важный информационный источник в бизнес среде.

В ранее утвержденном Приказе Министра финансов Республики Казахстан «Об утверждении форм и правил составления и представления финансовой отчетности» от 8 июля 2010 года №325, зарегистрированный в Министерстве юстиции Республики Казахстан 26 июля 2010 года №6352 произошли определенные изменения и дополнения в порядке составления финансовой отчетности [4].

Приказ утрачивает силу в соответствии с приказом Министра финансов РК от 01.08.2017 №468 вводится в действие с 1 января 2018 года.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 г. №234.
2. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Анализ финансовой отчетности организации. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
3. Султанова Б.Б. Принципы бухгалтерского учета. – Алматы: Экономика, 2009. – 152 с.
4. Приказ Министра финансов Республики Казахстан «Об утверждении форм и правил составления и представления финансовой отчетности» от 8 июля 2010 года № 325.

Резюме

В статье рассматриваются порядок составления финансовой отчетности предприятия – как концепции системного управления предприятием. Стержневая роль бухгалтерского баланса, а также его недостатки.

Түйін

Мақалада кәсіпорында қаржылық есептіліктің құрылу жүйелерімен негізгі формалары қарастырылады. Оның ішінде, кәсіпорын балансының атқаратын ролінің маңыздылығы мен кемшіліктері баяндалады.

Summary

The article considers the procedure for compiling financial statements of the enterprise as a concept of systemic management of an enterprise. The core role of the balance sheet, as well as its shortcomings.



УДК 159.9(075):657.1

Жамбырыш А.Қ., магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: **Юсупов У.Б.**, PhD, ст. преподаватель
КазУЭФМТ

МЕТОДЫ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Отчет о движении денежных средств предоставляет информацию, позволяющую пользователям оценить изменения в чистых активах предприятия, его финансовой структуре, а также его способности воздействовать на величину и сроки потоков денежных средств с целью адаптации к меняющимся обстоятельствам и возможностям.

Данный вид отчета необходим как руководителям для контроля над денежными потоками, так и сторонним инвесторам, и акционерам, которые на основании этого отчета могут делать выводы об управлении ликвидностью фирмы, о ее доходах и способности фирмы привлекать значительные суммы денежных средств.

Движение денежных средств от операций в иностранной валюте отражается в валюте Республики Казахстан с применением рыночного курса обмена, устанавливаемого Национальным банком Республики Казахстан на дату совершения операции [1].

Правила составления отчета о движении денежных средств установлены МСФО (IAS) 7 «Отчеты о движении денежных средств», согласно которому отчет должен содержать информацию о денежных потоках компании в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Для составления отчета в части операционной деятельности МСФО (IAS) 7 допускает использование двух методов: прямого и косвенного. Информацию же о денежных потоках в разрезе финансовой и инвестиционной деятельности можно представлять только прямым методом [2].

Потоки денежных средств не включают движение между статьями, классифицируемыми как денежные средства или эквиваленты денежных средств, поскольку указанные потоки в большей степени связаны с управлением денежными средствами, нежели с операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью. Контроль и управление денежными операциями включает инвестирование свободных денежных средств в эквиваленты денежных средств. Например, операции зачисления наличных денежных средств на расчетный счет организации или операции оплаты денежными средствами эквивалентов денежных средств не будут отражены в отчете о движении денежных средств [3].

Потоки денежных средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности распределяются следующим образом (Табл. 1).

Таблица 1. Классификация денежных потоков по видам деятельности

Вид деятельности	Приток	Отток
Операционная	1. Поступления от продажи товаров и предоставления услуг. 2. Поступления рентных платежей за предоставление прав, вознаграждений, комиссионных и прочих видов выручки. 3. Поступления и выплаты страховых компаний по страх. премиям, искам, по рентным и проч. видам страховых полисов	1. Выплаты поставщикам товаров (услуг). 2. Выплаты работникам (от их имени). 3. Выплаты налогов на прибыль, кроме относящихся к финансовой или инвестиционной деятельности
Инвестиционная	1. Поступления от продажи основных средств, нематериальных активов и прочих внеоборотных активов. 2. Поступления от продажи акций (или долговых инструментов) др. компаний, а также долей в совместных предприятиях (за искл. Таких инструментов, которые выступают как эквиваленты денежных средств или инструментов совершения коммерческих (биржевых) операций). 3. Поступления в погашение авансированных сумм или займов, предоставленных другим сторонам (за искл. аналогичных операций, осуществляемых финансовыми институтами)	1. Выплаты для приобретения основных средств, нематериальных активов и прочих внеоборотных активов (в т. ч. выплаты, связ. с капитализацией затрат на разработку и строительство объектов основных средств хозяйствен. способом). 2. Выплаты по приобретению акций или долговых инструментов др. компаний, а также долей в совместных предприятиях (за искл. таких инструментов, которые выступают как эквиваленты денежных средств или инструментов совершения коммерческих операций). 3. Авансирование (или кредитование) др. сторон (за искл. аналогичных операций, осуществл. финансовыми институтами)
Финансовая	1. Поступления от эмиссии акций или выпуска других долевых инструментов. 2. Поступления от эмиссии облигаций, векселей, залладных, займов, а также от прочих краткосрочных или долгосрочных долговых инструментов	1. Выплаты собственникам при выкупе или погашении акций компании. 2. Выплаты в погашение займов. 3. Выплаты арендатора в погашение обязательства по финансовой аренде

Составление отчета о движении денежных средств заключается в распределении всех поступлений (притоков) денежных средств и их расходов (оттоков) по видам деятельности. Этот процесс может потребовать разделения одной операции на несколько видов деятельности. Например, при погашении кредита и процентов по нему выплата суммы долга может относиться к операционной деятельности, а проценты – к финансовой.

Компания должна составлять отчет о движении денежных средств в части представления денежных потоков по операционной деятельности, используя один из двух методов:

- прямой;
- косвенный (Табл. 2).

Таблица 2. Использование прямого и косвенного методов для представления денежных потоков по операционной деятельности

Прямой метод	Косвенный метод
Метод, при котором раскрывается информация об основных классах валовых поступлений и валовых выплат. Информацию по основным классам валовых поступлений и валовых выплат можно получить двумя способами: 1) непосредственно из учетных регистров; 2) путем корректировки показателей выручки, себестоимости продаж, а также прочих статей в отчете о прибылях и убытках с учетом: - изменений показателей запасов, дебиторской и кредиторской задолженности по операционной деятельности; - прочих не денежных статей; - прочих статей, движение которых связано с инвестиционной или финансовой деятельностью	Метод, в соответствии с которым чистая прибыль корректируется с учетом: 1) влияния не денежных операций (например, таких как амортизация, резервы, отложенные налоги, нерезализованная курсовая разница, нераспределенная прибыль ассоциированных компаний и доля меньшинства); 2) отложенных (или начисленных) сумм по прошлым (будущим) поступлениям денежных средств по операционной деятельности (например, корректировки, связанные с изменением запасов, дебиторской и кредиторской задолженности по операционной деятельности); 3) статей дохода (или расхода), связанных с потоками денежных средств по инвестиционной или финансовой деятельности

МСФО (IAS) 7 поощряется использование компаниями прямого метода для представления денежных потоков по операционной деятельности, поскольку информация, представленная данным методом, позволяет оценить будущие потоки денежных средств, в отличие от косвенного метода. Однако в зарубежной практике использование косвенного метода широко распространено [2].

Суть косвенного метода состоит в установлении несоответствий между показателем чистой прибыли (убытка) отчетного периода, сформированного по методу начисления и представленного в отчете о прибылях и убытках, и показателем чистых денежных средств по операционной деятельности (приращение денежных средств и их эквивалентов за период), рассчитанным по кассовому методу и легко рассчитываемым по данным бухгалтерского баланса (разница между денежными средствами на конец и начало отчетного периода).

Для того чтобы составить отчет о движении денежных средств косвенным методом, необходимы показатели сравнительного бухгалтерского баланса на начало и конец отчетного периода, а также некоторые данные отчета о прибылях и убытках.

Применение прямого метода, как правило, требует более полной и детализированной учетной информации, необходимой для расчета сумм основных валовых поступлений и выплат.

Потоки денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности должны отражаться следующим образом.

Компания должна представлять валовые поступления и выплаты денежных средств отдельно по инвестиционной и финансовой деятельности, за исключением потоков денежных средств, отражаемых свернуто.

Таким образом, данные разделы отчета о движении денежных средств представляются исключительно прямым методом.

Приобретения и продажи дочерних компаний показываются отдельно в инвестиционной деятельности за вычетом денежных средств, принадлежащих дочерним компаниям.

Инвестиции, учитываемые по методу долевого участия, отражаются в отчете о движении денежных средств только в виде денежных потоков между инвестором и объектом инвестирования.

Выплаты налогов относятся к потокам по операционной деятельности, кроме случаев, когда такие потоки не могут однозначно быть отнесены к финансовой или инвестиционной деятельности.

Таким образом, при представлении информации по операционной деятельности, формируемой как косвенным, так и прямым методом, компания должна представить суммы оттока денежных средств по уплате КПП с валовой позицией (данная позиция заключается в том, что объектом обложения КПП служит валовой доход предприятия, за исключением фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, совершенных с целью получения доходов).

Работа по составлению отчета о движении денежных средств не будет окончена без раскрытия дополнительной информации в примечаниях. В примечаниях к финансовой отчетности необходимо раскрывать:

- положения учетной политики, относящиеся к составлению отчета о движении денежных средств;
- состав денежных средств и их эквивалентов;
- сверку сумм в отчете о движении денежных средств с эквивалентными статьями в балансе;
- сумму значительных остатков денежных средств и их эквивалентов, имеющих у компании, но не доступных для использования;
- расшифровку информации о приобретениях и продажах дочерних компаний и других структурных единиц;
- информацию о существенных инвестиционных и финансовых операциях, не требующих использования денежных средств.

Литература

1. Бухгалтерский учет в организациях: Учеб. пособие. Изд. 5-е, переработанное / Под ред. Э.О. Нурсеитова, Д.Э. Нурсеитова. – Алматы: ТОО «Изд-во LEM», 2015. – 432 с.
2. Тулешова Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Ч. 12. Учеб. пособие. – Алматы, Бизнес информация, 2005.
3. Проскурина В.П. Учетная политика по МСФО для малого и среднего бизнеса: Практическое пособие. – Алматы: ТОО «Изд-во LEM», 2016.

Резюме

Научная статья посвящена рассмотрению методов составления отчета о движении денежных средств в организациях, в частности рассмотрено использование двух методов составления отчета в части операционной деятельности: прямого и косвенного. Также подробно изучен процесс составления отчета о движении денежных средств, представляющий собой распределение всех поступлений и расходов по видам деятельности. Отмечено, что главными вопросами в методах составления отчета о движении денежных средств в организации является обращение внимание на обязательное раскрытие дополнительной информации в примечаниях.

Түйін

Ғылыми мақала ұйымдарда ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп беру әдістеріне арналған. Атап айтқанда, есеп бөлігін жасауда операциялық қызметтің тікелей және жанама әдістері қарастырылды. Сондай ақ, қызмет түрлері бойынша барлық түсімдер мен шығындары және есеп беру үрдісінің ақша қаражатының қозғалысы туралы нақтырақ зерттелді. Атап өтілгендей, ұйымдарда ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп құрастыру әдістерінің басты мәселесі ескертулерді қосымша ақпаратқа міндетті түрде назар аудару болып табылады.

Summary

The scientific article is dedicated to the consideration of methods for drawing up a statement of cash flows in organizations, particularly the use of two reporting methods in terms of operating activities: direct and indirect. The process of drawing up a cash flow statement was carefully examined, which is the distribution of all receipts and expenditures by type of activity. It is noted that the main issues in the methods of drawing up a report on cash flow in the organization is to draw attention to the mandatory disclosure of additional information in the notes.

ЦЕННОСТЬ ИНФОРМАЦИИ О ЗАТРАТАХ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ КЛАССИФИКАЦИИ

В современных рыночных отношениях эффективное управление производственным предприятием все более зависит от уровня и своевременности его информационного обеспечения. Важнейшую роль здесь играет информация о затратах предприятия и себестоимости продукции, полученная из бухгалтерского учета.

Приоритетом развития страны должна стать ускоренная технологическая модернизация экономики, где культивируются новые индустрии, создаваемые с применением цифровых технологий. Развитие в стране таких перспективных отраслей, как 3D-принтинг, онлайн-торговля, мобильный банкинг, цифровые сервисы и другие. Эти индустрии придают новое качество традиционным отраслям: промышленность, агропромышленный комплекс, транспорт и логистика, строительный сектор и другие [1].

Процессы урбанизации способствуют развитию строительного сектора, который предполагается должен стать драйвером национальной экономики. Инвестиции в развитие инфраструктуры определяют вид наших населенных пунктов на многие годы вперед. Отсюда, важно обеспечить трансферт новых технологий в производство стройматериалов, как металлоконструкции, стеновые и кровельные панели типа «сэндвич», изделия из полимерных материалов и другие.

Систематически поставляемые руководству предприятия данные по затратам позволяют, реагируя на отклонения от норм, оптимально управлять бизнесом. В условиях неритмичности производства эффективное управление должно быть просчитано. При этом в практике крупных отечественных предприятий чаще всего используется система нормативного учета, основанная на широко распространенном на западе методе «стандарт-кост».

Действующая отечественная система бухгалтерского учета затрат формирует затраты в полном объеме, что является не совсем удобной для принятия управленческих решений, выполняя только функцию расчета налогооблагаемой базы. Однако в последнее время ученые экономисты стали выделять 3 вида бухгалтерского учета: налоговый, финансовый, управленческий. Ситуация меняется и на производственных предприятиях более важными для управления признаются данные управленческого, а не регламентированного учета, становятся заметны шаги по внедрению контроля над затратами, чаще стали применяться приемы бюджетирования.

В настоящее время во всех отраслях достаточно четко прослеживается тенденция к увеличению доли косвенных расходов в себестоимости продукции. Объясняется это заменой живого труда машинным, что приводит к увеличению доли работников, в большей степени обеспечивающих технологический процесс, чем непосредственно участвующих в нем (операторов, наладчиков, программистов и др.). А также, необходимость отслеживания изменений потребностей рынка и соответствующего реагирования на эти изменения требует привлечения все большего числа специалистов-маркетологов, аналитиков, конструкторов и технологов и других. Если предприятие развивает свое производство, то косвенные расходы увеличиваются независимо от желания административного персонала. Попытки ограничить численность специалистов, сократить расходы на повышение их квалификации, применить устаревшее оборудование, компьютеры и т.д. неконструктивны. Напротив, на устойчиво функционирующем предприятии расширяются службы маркетинга, финансово-экономического анализа и контроля над расходами, юридические и кадровые службы, инвестируются повышения профессионального уровня производственных рабочих и т.д.

На современном производственном предприятии соотношение доли прямых и косвенных затрат в себестоимости продукции находится в диапазоне от 1:1 до 1:3. Нередки ситуации, когда предприятие работает с косвенными расходами, на порядок превосходящими фонд заработной платы

основных производственных рабочих и руководство не в состоянии уменьшить эти расходы. Следовательно, если этот процесс роста естественен, то необходимо эти затраты правильно учесть и распределить.

Несмотря на возможность возникновения ошибок в связи с распределением затрат, большинство предприятий широко применяют только известные, простые и далеко не оптимальные с точки зрения минимума затрат и максимальной точности методы расчета. Одновременно, исчисление себестоимости единицы продукции во многих случаях влияет на ценовую политику предприятия, а также на оценку запасов и прибыли. Следовательно, вопрос объективного учета затрат в экономической деятельности предприятия является одним из центральных.

Учет затрат – важнейший инструмент управления предприятием. Необходимость управления затратами на производство растет по мере того, как усложняются условия хозяйственной деятельности и возрастают требования к рентабельности. Предприятия, пользующиеся хозяйственной самостоятельностью, должны иметь четкое представление об окупаемости различных видов готовых изделий, эффективности каждого принимаемого решения и их влиянии на финансовые результаты, а также на величину затрат.

Существуют различные интерпретации термина «затраты». Я.В. Соколов (2007 г.) дает определение: «Под затратами (издержками) на производство понимают себестоимость ресурсов, использованных в процессе: производства, выполнения работ, оказания услуг» [2, с. 118].

Более развернутое определение приводит профессор В.К.Скляренко «Затраты» – это денежная оценка стоимости материальных, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов, задействованных на производство и реализацию продукции за определенный период времени. Затраты характеризуются:

- денежной оценкой различных видов ресурсов, обеспечивая принцип измерения различных ресурсов;
- целевой установкой (связаны с производством и реализацией; продукции в целом или какой-то из ее стадий);
- определенным периодом времени, то есть они должны быть отнесены (списаны) на продукцию за данный период времени [3, с. 41].

Под затратами предлагают понимать явные (фактические) расходы организации. Они прямо связаны с фактом использования сырья, материалов, сторонних услуг для выпуска продукции, работ, услуг и их реализации. Лишь в момент реализации, когда предприятие получает и определяет свои доходы, оно определяет свои издержки, связанные с получением этих доходов. Часто в официальных документах, статьях, книгах термины «затраты», «расходы», «издержки» употребляются как синонимы. Однако более внимательное изучение этих категорий свидетельствует об их серьезном различии.

Наиболее полное определение – затраты – стоимостное выражение использованных в хозяйственной деятельности организации за отчетный период материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов.

В зависимости от характера связи затрат и доходов выделяют два основных вида затрат: затраты на продукт (productcosts); затраты периода (periodcosts). К затратам на продукт относят основные материалы, основной труд и производственные накладные расходы. Затраты на продукт (производственные затраты) – затраты, которые связаны прямой связью с доходами от продажи продукта, т.е. они признаются в качестве расходов организации в том же отчетном периоде, в котором признаются и соответствующие доходы. Это затраты сырья и материалов, заработная плата работников, производящих продукт и т.д. Непроизводственные затраты (затраты периода) относятся на расходы в том отчетном периоде в котором они возникли и не включаются в стоимость запасов. В затраты за период включаются расходы по продажам и административные расходы.

Затраты на прямые и косвенные делятся по способу включения в производственную себестоимость продукции. Прямые затраты можно легко отнести к определенному виду продукции на основании данных первичных документов. Косвенные затраты имеют отношение к нескольким видам продукции, к ним, как правило, относят производственные накладные расходы, которые нельзя

прямо отнести к определенному виду продукции, поэтому общую сумму затрат распределяют на продукцию на основании специальных ставок. Для расчета себестоимости произведенной продукции используют формулу, где производственные затраты, понесенные в течение периода увеличиваются или уменьшаются на чистое изменение незавершенного производства (начальный остаток незавершенного производства минус конечный остаток незавершенного производства).

Себестоимость реализованной продукции отражают сопоставимые с доходом расходы. Для расчета себестоимости реализованной продукции используют формулу, где себестоимость произведенной продукции увеличивается или уменьшается на чистое изменение в запасах готовой продукции минус конечный остаток готовой продукции.

В рамках производственного учета накапливается информация по затратам на отдельные виды продукции, чтобы удовлетворить требования финансового учета по распределению производственных затрат за период между реализованной продукцией и остатками запасов. Такие системы сбора информации не приспособлены для накопления данных о себестоимости.

Для оценки альтернативных вариантов действий при принятии решений и планировании различают затраты [4, с. 512]:

а) переменные – изменяются в зависимости от изменения объема производства: сдельный труд, основные материалы и энергия. Особенность переменных затрат – совокупные переменные затраты имеют линейную зависимость от объема производства, а переменные затраты на единицу продукции являются величиной постоянной;

б) постоянные – остаются неизменными для различных масштабов производства за определенный период времени. Это затраты связаны с техническим обслуживанием оборудования и помещений. Часть постоянных затрат приходится нести в начале производственной деятельности – называются постоянными производственными затратами или полностью загруженной мощности производства. Вторая часть – дискреционные постоянные затраты (полупостоянные) – изменяются год от года ступенчато: амортизационные отчисления по зданиям, расходы на аренду, заработная плата административно – управленческого персонала. Особенность постоянных затрат – остаются неизменными внутри релевантного уровня объема производства. Если расширить производство и/или ввести в эксплуатацию новый цех с новым дополнительным оборудованием, то увеличатся такие постоянные затраты как расходы на амортизацию оборудования или расходы на страховку имущества, или налог на имущество. Таким образом, затраты являются постоянными для определенного релевантного уровня и только внутри ограниченного промежутка времени. Для целей планирования и управления используют годовой отрезок времени. Ожидается, что внутри этого периода постоянные затраты остаются неизменными. Но они могут изменяться за пределами релевантного уровня.

Некоторые затраты называются смешанными, так как имеют одновременно переменные и постоянные компоненты. Их называют полупеременными и полупостоянными затратами. Все прямые расходы являются переменными затратами, а в составе производственных, административных и коммерческих расходов есть как переменные, так и постоянные составляющие затрат. Поэтому при учете затрат их необходимо четко разграничить между постоянными и переменными затратами.

Понятие «накладные расходы» имеет принципиальное значение. В соответствии с экономическим словарем: накладные расходы, косвенные затраты-расходы, затраты, сопровождающие, сопутствующие основному производству, но не связанные с ним напрямую, не входящие в стоимость труда и материалов. Это затраты на содержание и эксплуатацию основных средств, на управление, организацию, обслуживания производства, на командировки, обучение работников и так называемые непроизводительные расходы (потери от простоев, порчи материальных ценностей и др.). Эти расходы включаются в себестоимость продукции, издержки ее производства и обращения.

Таким образом, формирование состава производственных и непроизводственных расходов в бухгалтерском учете во многом определяется учетной политикой. Классификация затрат представляет собой гораздо более развитую схему в управленческом учете, которая зависит от поставленной цели.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 года.
2. Бочкарева И.И., Быков В.А. и др. Бухгалтерский учет: Учебник / Под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 776 с.
3. Бакаев А.С., Безруких П.С., Врублевский Н.Д. и др. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов / Под ред. П.С. Безруких. – 5е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2004. – 736 с.
4. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие / Под общ. ред. С.С. Сатубалдина. – изд. 2-е, исправл. – Алматы: Алматыкітап баспасы, 2011. – 624 с.

Резюме

В статье рассматривается значение информации о затратах для эффективного управления производственным предприятием. Раскрыта сущность затрат производства. Описываются признаки классификации затрат на производство, различия целей и направлений классификации затрат.

Түйін

Мақалада өндірістік кәсіпорынның тиімді басқару үшін шығындар туралы ақпараттың маңыздылығы ескеріледі. Өндірістік шығындардың мәні анықталды. Өндірістік шығындардың жіктелуінің белгілері, шығындардың жіктелуінің мақсаттары мен бағыттары арасындағы айырмашылықтары ашылған.

Summary

The article considers the importance of cost information for effective management of a manufacturing enterprise. The essence of production costs is revealed. The signs of the classification of production costs, the differences in goals and directions of the classification of costs.



УДК 35.073.526:658

Ибрагимова З.А., магистрант специальности «Учет и аудит»

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

КазУЭФМТ

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА КОММЕРЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В современных экономических условиях, когда повышаются требования к эффективности бизнеса, рациональному использованию ограниченных ресурсов и соответствию, быстро меняющемуся законодательству, все большее значение приобретает функция контроля как элемента корпоративного управления.

Организация службы внутреннего аудита на коммерческом предприятии обусловлена тем, что на современном этапе управление предприятием невозможно без постоянного контроля и достоверной информативности ее финансового состояния.

По мнению С.А. Макаренко основным фактором применения системы внутреннего контроля для собственников коммерческих организаций является цель улучшения производительности деятельности организации и повышения ее эффективного функционирования, путем целесообразного использования ресурсов, а также регулярного анализа рисков и управления ими [1].

Служба внутреннего аудита способствует повышению эффективности бизнеса, предотвращению и профилактике коррупционных правонарушений, а также достоверности информации, своевременному исправлению ошибок и недостатков.

Далеко не все собственники обладают глубокими знаниями в сфере бухгалтерского, налогового и кадрового учета, в силу чего не могут оценить компетентность, нанятых сотрудников, поэтому для осуществления вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, документов бухгалтерского учета, налоговых деклараций, кадровых документов есть необходимость проводить независимый аудит [2].

Крупные коммерческие компании, которые в перспективе намереваются выходить на международные рынки капитала, для них важным условием является организация службы внутреннего аудита, так например, на крупнейших фондовых биржах (Нью-Йоркской, Лондонской) служба внутреннего аудита является обязательной.

В первую очередь, решение о создании службы внутреннего аудита принимается собственниками и высшим управленческим руководством, на это решение могут повлиять весомые факторы:

- разветвленность компании и ее масштабы;
- разделение функций, как владения, так и управления;
- уровни рисков присущих данной сфере деятельности.

Для полного понимания сущности внутреннего аудита институтом внутренних аудиторов «The Institute of Internal Auditors» дается определение: «Внутренний аудит есть деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход по оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления» [3].

Основная задача внутреннего аудита помочь, правильно сориентировать сотрудников всех уровней управления, выполнять свою работу основываясь на полную и достоверную информацию бухгалтерской и финансовой отчетности, принимать оптимальные решения, в результате чего получать максимальную прибыль.

Проблемы совершенствования деятельности крупного коммерческого предприятия можно решить следуя цели внутреннего аудита. Ставится цель не выявить нарушения и ошибки для оргвыговоров и наказания виновных, не написать отчет с трудновыполнимыми рекомендациями, а увидеть и оценить риски, слабые стороны в работе предприятия и дать рекомендации, способствующие эффективности систем и процессов.

Одним из самых актуальных направлений внутреннего аудита становится аудит информационных систем (технологий). Данные технологии требуют сотрудников с особыми компетенциями, так называемые ИТ-аудиторы. Компетентный аудитор в современных реалиях не может игнорировать технологическую часть аудита, ему необходимо владеть пониманием этой составляющей, а именно специальные знания в ИТ. Множество новых стратегических рисков приносят ИТ-технологии. В настоящее время это одна из самых уязвимых областей компаний, вызывая повышенное внимание руководства отечественных и иностранных компаний.

Весомым плюсом в пользу создания службы внутреннего аудита в коммерческом предприятии является существенно меньше затраты на организацию и содержание службы, чем привлечение специалистов извне.

Информация предоставленная службой зачастую является достоверной способствует своевременному исправлению ошибок, недочетов и недостатков.

Важным условием успешного функционирования службы внутреннего аудита является ее относительная независимость.

Кроме того большим плюсом является оперативность, в любой момент рабочего процесса можно запустить систему контроля и проверки.

Исследование показывает, что сотрудники внутреннего аудита по сравнению с внешними службами заинтересованы в повышении эффективности предприятия. Зачастую внутренние аудиторы обладают более глубокими знаниями организационными, экономическими и финансовыми ситуациями за счет привлечения в службу высококвалифицированных сотрудников других подразделений предприятия, глубоко разбирающихся в этой сфере.

Существуют основные методы внутреннего аудита:

- 1) устранение выявленных недостатков;
- 2) разработка рекомендаций по совершенствованию;
- 3) контроль за выполнение рекомендаций.

Организация службы внутреннего аудита в крупной компании проходит в несколько этапов. Так первоначальный этап предполагает поиск оптимального пути эффективного достижения

результата, который ожидает от функции собственников. Этот этап включает в себя:

- ряд проверок включающих функциональный и управленческий аудиты;
- аудит взаимодействия и процессов (отношения предприятия с внешней средой).

На начальном этапе так же зачастую разрабатывается пятилетний стратегический план развития службы внутреннего аудита. В него входят цель и ожидания собственников компании.

Следующим этапом организации и систематизированной работы службы внутреннего аудита является решение некоторых проблем:

- отсутствие понимания со стороны проверяемого подразделения, как правило основано на страх несоответствий, неправильное представление внутреннего аудита как карательной службы, то есть выявлять и оценивать уже прошедшие события, внутренний аудит напротив своевременно предотвращает и устраняет ошибки и недостатки в течении рабочего процесса;
- предоставления расходов на содержание службы внутреннего аудита, как существенный минус в ее организации, такой подход не пригоден для оценивания службы так, как рекомендации по снижению рисков и потерь зачастую оправдывают данные расходы в несколько раз;
- нехватка квалифицированных специалистов подразделений для привлечения в службу внутреннего аудита, а привлечение извне является затратным и достаточно длительным.

В случае если компания пользуется услугами внешнего аудитора, то необходимость в службе внутреннего аудита остается актуальной, так как внешний и внутренний аудит выполняют разные функции. Основными функциями внешнего аудита являются, предоставление достоверной финансовой отчетности компании, служит интересам внешних заинтересованных сторон – инвесторов, кредиторов и др., и не делает оценку эффективности деятельности компании.

Как показывает практика наиболее эффективные перспективы при создании службы внутреннего аудита для организаций заключаются во-первых в том, что это позволит органу управления компаний установить эффективный контроль за структурными подразделениями организации. Во-вторых, осуществляемые внутренними аудиторами проверки и анализ помогут выявить резервы производства и наиболее перспективные направления развития. И в-третьих, внутренние аудиторы могут выполнять и консультативные функции, что касается должностных лиц финансово-экономических, бухгалтерских и иных служб в организации.

Подводя итоги, необходимо отметить, что в современных условиях становления и развития рыночных отношений, предоставляются большие возможности внутреннему аудиту продемонстрировать свои возможности и доказать свою необходимость как собственникам, так и менеджменту компаний. При организации отдела внутреннего аудита у руководства компаний появляется мощный инструмент, с помощью которого можно повысить эффективность бизнеса и достичь новых высот.

Литература

1. Макаренко С.А. Теоретические основы построения системы внутреннего контроля в коммерческих организациях / С.А. Макаренко, Л.В. Гладких, В.В. Адисултанова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №1(78). – С. 1113-1117.
2. Макаренко С.А. Теоретические аспекты проведения кадрового аудита в коммерческих организациях / С.А. Макаренко, А.А. Сгонникова // Инновационное развитие экономики. – 2016. – №6 (36). – С. 138-143.
3. Профессиональные стандарты внутреннего аудита. Кодекс этики // The Institute of Internal Auditors, Altamonte Spring, FL USA.

Резюме

Статья раскрывает сущность и роль внутреннего аудита в системе корпоративного контроля, его функции, методы, проблемы и возможные направления их решения. Кроме того в статье рассмотрены особенности современной службы внутреннего аудита.

Түйін

Мақалада корпоративтік басқару жүйесіндегі ішкі аудиттің маңызы мен ролі, оның функциялары, әдістері, мәселелері мен оларды шешудің мүмкін бағыттары көрсетілген. Бұдан басқа, мақалада қазіргі заманғы ішкі аудит қызметінің ерекшеліктері қарастырылады.

Summary

The article discloses the essence and role of internal audit in the system of corporate control, its functions, methods, problems and possible directions for their solution. In addition, the article examines the features of a modern internal audit service.



УДК 331.222:657

Инербаева А.А., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: Бекжанова Т.К., к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Эффективность деятельности трудового коллектива и обеспечения надлежащего уровня производительности труда в значительной степени зависят от расчетов по заработной плате, то есть оплаты труда. Экономический анализ труда и его оплаты на предприятии позволяет определить потенциальные возможности субъекта хозяйствования, его внутренние резервы, использование которых позволит добиться положительных изменений финансовых результатов деятельности. Учитывая это, роль процесса оплаты труда на предприятии все повышается. Только четко продуманная и правильно организованная система учета и контроля расчетов по оплате труда дает возможность получать достоверную, своевременную информацию, на основе которой осуществляется принятие управленческих решений. На всех этапах развития экономики и общества материальное вознаграждение за труд было и остается в дальнейшем важнейшим трудовым стимулом. Следовательно, существует необходимость в тщательном выборе направлений совершенствования организации учета и контроля оплаты труда с целью создания эффективной системы расчетов.

Следует отметить, что, несмотря на большой интерес ученых к проблемам построения системы оплаты и стимулирования труда персонала, не все их аспекты в достаточной степени проработаны. Чрезвычайно стремительное развитие экономики требует новых мер по улучшению систем оплаты труда, совершенствование учета и контроля выплат работникам предприятия.

Целью данной статьи является исследование теоретических, методических и практических аспектов организации учета и контроля расчетов по заработной плате, а также разработка рекомендаций по совершенствованию данного процесса.

Организация оплаты труда на предприятии осуществляется на основании: законодательных и других нормативных актов; отраслевых (межотраслевых), территориальных соглашений; коллективных договоров; трудовых договоров.

Таким образом, расчеты по заработной плате регулируются национальным законодательством: Трудовым кодексом Республики Казахстан [1], Налоговым кодексом Республики Казахстан [2], Законом РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» [3], «Конвенцией о защите заработной платы № 95 [4] и др.), а также предприятием самостоятельно (коллективным договором, условиями контрактов).

Регулирование оплаты труда на уровне предприятия предусматривает разработку, утверждение и применение внутренних (локальных) организационных документов, в частности: положение об оплате труда, положение о премировании, коллективный договор, правила внутреннего трудового распорядка, штатное расписание и тому подобное. Эти документы разрабатываются отделом организации труда и заработной платы и утверждаются приказом руководителя предприятия.

Вопросы учета и отчетности расчетов по заработной плате работникам предприятия регулируются МСФО 19 «Вознаграждения работникам».

Расчет заработной платы на предприятии включает следующие процедуры:

- начисления в расчетной ведомости: заработной платы: согласно штатного расписания, трудо-

вых договоров, табеля учета рабочего времени при почасовой форме оплаты труда (с учетом государственных гарантий при работе в выходные и праздничные дни, в ненормированное время, в ночное время и других) и т. п.; расчет ежемесячной индексации заработной платы; премий, надбавок, компенсаций, льгот, сверхурочных, отпускных; расчет при увольнении и сокращении; учет выплат за счет фондов социального страхования (больничные, путевка и т. п.); медицинского страхования; другие начисления, предусмотренные законодательством;

- удержания в расчетной ведомости: по исполнительным документам (взыскание алиментов на содержание несовершеннолетних детей или нетрудоспособных родителей, возмещение материального ущерба и тому подобное); по заявлениям работников (профсоюзные взносы и т. п.); расчет других удержаний;

- расчет налогов и сборов, удерживаемых из заработной платы, в соответствии с законодательством Казахстана: индивидуального подоходного налога согласно Налогового Кодекса РК;

- начисление в бухгалтерском учете обязательных резервов и других сумм, таких как: резерв отпусков резерв годового бонуса («тринадцатой» зарплаты, или премии по итогам года) и тому подобное [5].

Расчеты по заработной плате ведут на синтетическом счете 3350 «Краткосрочная задолженность по оплате труда». По кредиту счета 3350 «Краткосрочная задолженность по оплате труда» отражаются начисленная работникам предприятия основная и дополнительная заработная плата, премии, другие подлежащие начислению работникам выплаты, по дебету – выплата основной и дополнительной заработной платы, премий, стоимость полученных материалов, продукции и товаров в счет заработной платы (погашение задолженности перед работниками по другим выплатам); удержание налога с доходов физических лиц, платежей по исполнительным документам и другие удержания с выплат работникам [6].

Типовую корреспонденцию бухгалтерских счетов по учету расчетов по заработной плате приведены в таблице.

Таблица. Типовая корреспонденция бухгалтерских счетов по учету расчетов по заработной плате

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1.	Начислена оплата труда работникам предприятия	1620, 2920,	3350
		2930, 2940,	
		7110, 7210,	
		8110, 8310,	
		8410	
2.	Удержан индивидуальный подоходный налог	3350	3120
3.	Удержаны обязательные отчисления в пенсионный фонд	3350	3220
4.	Удержаны из заработной платы алименты	3350	3390
5.	Удержаны из заработной платы в счет возмещения причиненного им ущерба подотчетных сумм, а также сумм выданных займов работнику-заемщику	3350	6280, 1250
6.	Перечислены суммы оплаты труда на карт-счета работников, а также выплата сумм оплаты труда из кассы	3350	1010, 1040
7.	Начислена заработная плата рабочим за время их очередного отпуска	3430	3350

Правильная организация внутреннего контроля на предприятии обеспечит руководство и владельцев достоверной информацией о состоянии дел и на основе этого определит перспективы его дальнейшей деятельности [7].

Целью внутреннего контроля операций по учету затрат на оплату труда является установление достоверности первичных данных по накоплению и списанию расходов на оплату труда, полноты и своевременности отражения первичных данных в сводных документах и учетных регистрах,

правильности ведения учета затрат на оплату труда и его соответствия принятой учетной политике, достоверности информации относительно затрат на оплату труда, приведенной в отчетности хозяйствующего субъекта.

Основными процедурами контроля расчетов по заработной плате являются:

- правильность оперативного учета наличия и движения персонала;
- качество оперативного учета использованного рабочего времени работниками в соответствии с табелями;
- достоверность начислений-различных видов оплаты и доплат;
- правильность начислений и перечислений в бюджет налога с доходов физических лиц;
- правильность удержаний из заработной платы;
- правильность расчетов средней заработной платы при расчете отдельных выплат;
- своевременность начислений и использования средств на государственное социальное страхование;
- правильность аналитического и синтетического учета расчетов, в том числе по депонированной заработной плате;
- достоверность формирования показателей отчетности по труду (среднесписочная численность работающих, количество отработанных человеко-дней и человеко-часов, среднегодовая выработка продукции на одного работающего, величина фонда заработной платы и его структура и тому подобное) [8].

На заключительном этапе контроля проводится формирование пакета рабочих документов по проведенной проверке, а также составление отчета и предоставление его вместе с рабочей документацией руководителю. Выявленные замечания, вопросы, которые с точки зрения контроллера подлежат дальнейшему анализу и обработке, формируются в виде рабочего документа по установленной форме.

Учитывая сложность социально-экономических процессов, происходящих на микроуровне, и их влияние на макроэкономические показатели пересмотра требует система контроля операций с выплатами работникам.

Предлагаем службе внутреннего контроля расчетов по оплате труда взять ответственность за организацию и совершенствование документооборота на предприятии. В частности, в процессе наблюдения за оформлением документов по учету оплаты труда, контролеры должны определить «слабые места» (если они есть), что даст возможность усовершенствовать или разработать более эффективную систему движения документов, правильно распределить работу между работниками, что в целом влияет на эффективность процесса учета.

Кроме выше указанного, предлагаем службе внутреннего контроля обратить внимание на выполнение сторонами коллективного договора его условий.

Поскольку на локальном (производственном) уровне предоставления социальных гарантий регулируется коллективным договором предприятия, контроль его исполнения приобретает стратегическое значение.

Это требует социальной направленности задач контроля, среди которых, прежде всего, защита работников от нарушений их прав в процессе осуществления социально-трудовых отношений.

Следовательно, внутренний контроль выполнения положений коллективного договора является частью, с одной стороны, механизма функционирования системы социального партнерства в целом, а с другой — частью системы контроля социально-трудовых отношений и обеспечения социальной защиты [9].

Учет труда и заработной платы должен быть организован таким образом, чтобы способствовать повышению производительности труда, полному использованию рабочего времени, а также правильному исчислению численности работников для учета заработной платы с целью налогообложения. Для этого на предприятии должны быть четко разделены функции учета между отделами.

Дальнейшее исследование внутреннего контроля эффективности формирования расходов на оплату труда должно быть направлено на разработку мероприятий по использованию его превентивной функции, ведь на современном этапе в большинстве случаев контроль выступает преимуще-

шественно регистратором нарушений (в части трудового законодательства, бухгалтерского учета операций по выплатам сотрудникам, отчетности и т. п.), а не инструментом их предупреждения.

Правильно подобранная система заработной платы, которая учитывает особенности трудового процесса, задачи, стоящие перед конкретным рабочим местом, профессией и квалификацией работника, его личные интересы, является эффективным организационным средством и мотивирующим фактором. Сейчас оплата труда зависит не только от результатов труда работников, но и от эффективности деятельности производственных подразделений. В современных условиях развития общества, когда финансовый кризис «оставила» рабочих мест сотни украинцев, и этим самым основного дохода граждан, вопросы оплаты труда все более привлекает внимание ученых и практиков, и является едва ли не самой болезненной проблемой современности.

Литература

1. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V (с изм. и доп. по сост. на 30.11.2017 г.) // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38910832
2. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изм. и доп. по сост. на 25.12.2017 г.) // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30366217
3. Закон Республики Казахстан от 21 июня 2013 года № 105-V «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» (с изм. и доп. по сост. на 01.01.2018 г.) // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31408637
4. Конвенция Международной Организации Труда № 95 об охране заработной платы (Женева, 1 июля 1949 г.) // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1007536
5. Барышева С.К. Вознаграждение работников в соответствии с МСФО 19 и его отражение в формах финансовой отчетности Республики Казахстан // Science and world. – 2014. – №4(8). – С. 10-16.
6. Проскурина В.П. Бухгалтерский учет от азов до баланса (+CD): Практическое пособие. – 6-е Изд., переработанное. – Алматы: ТОО «Изд-во LEM», 2016. – 686 с.
7. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерские расчеты. – Алматы: ТОО «Изд-во LEM», 2015. – 112 с.
8. Абленов Д.О. Финансовый контроль и углубленный аудит: теория, методология, практика. – 2011. – 608 с.
9. Внутренний контроль: методология сквозного контроля автономных учреждений: Монография / А.В. Порфирьева, Т.Ю. Серебрякова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 152 с.

Резюме

В статье исследовано состояние учета выплат работникам предприятия, исследованы экономическую сущность и значение заработной платы, как составной текущих выплат работникам. Рассмотрено законодательное регулирование и нормативно-правовое обеспечение учета и отчетности расчетов по оплате труда. Исследована организация и методика учета заработной платы. Определены основные проблемы организации и методики учета и контроля заработной платы. Приведены основные направления совершенствования и упрощения.

Түйін

Мақаласында зерттелді жай-күйі есепке алу төлемдер бойынша кәсіпорын қызметкерлеріне, зерттелген экономикалық мәнімен маңызы еңбек ақы ретінде құрамдасағымдағы төлемдерді. Қаралды заңнамалық реттеу және нормативтік-құқықтық қамтамасыз ету, есепке алу және есептілік бойынша есеп айырысу, еңбекке ақы төлеу. Зерттелмеген ұйымдастыру және есепке алу әдістемесі заработной платы. Негізгі проблемалар ұйымдастыру және есепке алу әдістемесін және бақылау жалақы. Келтірілген негізгі бағыттарын жетілдіру мен жеңілдету.

Summary

The article examines the state of accounting of payments to employees, examines the economic nature and value of wages as a component of current employee benefits. Considers the legislative regulation and regulatory support of accounting of calculations on wages. Investigated organization and methods of payroll accounting. Identified key problems of organization and methodology of accounting for and control of wages. The main directions of improvement and simplification.



ҚҰРЫЛЫС КӘСІПОРЫНДАРЫНДА ӨНДІРІС ШЫҒЫНДАРДЫ ҮНЕМДЕУ МЕН ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ БАҒЫТТАРЫ

Қазіргі уақытта құрылыс саласындағы жаңа технологиялардың дамуына, кәсіпорындардың құрылымының күрделенуіне орай олардың арасындағы бәсекелестік те күшейді. Құрылыс саласы өнімінің бәсеке қабілеттілігін жоғары деңгейде ұстап тұру үшін шығындарды өзіндік құнға дұрыс жатқызу, экономикалық негізделген бөлу коэффициенттерін қолдану сұрақтары өзекті болып тұр.

Шығындардың төмендеуіне тиімді ұйымдастырылған шығындар есебі жүйесі мен ішкі бақылау жүйесі қажет. Бұл аядағы негізгі бағыттар:

- шығындар есебін автоматтандыру;
- шығын баптарын жіктеу;
- шығындар есебінің жеделдігі;
- шығындарды бюджеттеу үрдісін жетілдіру қажет.

Шығындар есебін жетілдіруде өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау үлкен маңызға ие, ол шығындарды топтастырып, өнімнің өзіндік құнын шығын баптары бойынша анықтауға қатысты.

Калькуляциялаудың негізгі мақсаты – шығындарды өлшеу мен есепке алу, оларды белгіленген нормативтермен салыстыру, шығындардың әрекетін талдау және солардың негізінде басқару шешімдерін қабылдау. Осы мақсатта құрылыс саласында келесідей калькуляциялау баптарын ажырату керек:

- 1) шикізаттар мен материалдар;
- 2) қайтарылатын қалдықтар;
- 3) технологиялық қажеттілікке отын;
- 4) энергия;
- 5) өндірістік жұмыскерлердің негізгі жалақысы;
- 6) қосымша жалақы;
- 7) әлеуметтік аударымдар;
- 8) құрылыс алаңын игеру шығындары;
- 9) негізгі құралдарды пайдалану мен ұстау шығындары;
- 10) цехтық шығындар;
- 11) ақаудан шығындар;
- 12) басқа да өндірістік шығындар;
- 13) коммерциялық шығындар.

Осылайша, құрылыс саласындағы шығындар есебін ұйымдастыру мен шығындарды бақылаудың маңызды сұрақтары – шығындар объектісін, өзіндік құнды калькуляциялау объектісін анықтау, жауапкершілік орталықтарын бөлу, үстеме шығындарды тарату тәсілін таңдауға қатысты. Бұл бағыттағы мәселелердің бір тобын шешу – бюджеттеу жүйесін ұйымдастырумен байланысты. Кәсіпорында бюджеттеу жүйесін құру мен ендіру басқару тиімділігін арттыру мен қызметтің шынайылығын арттыруға, қаражаттың қатаң есебі мен жұмсалуды бақылауға, субъектінің шығындарын оңтайландыруға ықпал етеді. Бюджеттеу анықсыздықтардың алдын алуға, болашақ тәуекелдерді сақтандыруға, кәсіпорын қызметін тұрақтандыруға ықпал етеді. Бюджеттеу қызметтің әр түрлері бойынша бюджеттік сметалар құрып, оны бақылауға мүмкіндік береді. Сметалық әдіс қызмет нәтижесін нақты нәтижелік көрсеткіш негізінде бағалау мүмкін емес шығын орталықтары бойынша (басқару, өндірісті жоспарлау, қызмет көрсету) шығындарды бақылауда кеңінен қолданылады. Сонымен бірге, жалпы өндірістік және жалпы шаруашылық шығындардың есебін әр бап бойынша жекелеп жүргізу керек.

Басқарудың келесі кезеңінде өндіріс көлемінің, өндірістік қорлардың жүктелуінің, шығындар

деңгейінің нормативтен ауытқуы мен оған жауаптылар талданады. Бұл кезеңде өндіріс нәтижесін нақты көрсеткішпен бағалауға болатын бөлімдердің жұмысы бағаланады.

Құрылыс жұмыстары бойынша шығындарды есепке алудың ең кең тараған әдісі – тапсырыстық әдіс. Бұл әдісте есеп объектісі болып әр құрылыс объектісіне ашылған жеке тапсырыс саналады. Шығындар есебі тапсырыс бойынша жұмыстардың орындалуына қарай өсіп отыратын кезекте жүргізіледі. Қаржылық нәтиже орындалған жұмыстардың келісім құны мен орындалған жұмыстардың өзіндік құны арасындағы айырма ретінде анықталады. Бұл әдістің тиімділігі ырғақты қаржыландыру мен тапсырыс беруші жұмыстарды уақытында төлеген жағдайда ғана орын алады.

Соңғы кездері құрылыс саласында шығындарды есепке алудың болашағы бар әдістері ретінде «АВС-әдіс», «директ-костинг», «таргет-костинг» әдістерін атап өтуге болады. Аталған әдістерді қолдану бизнес-үрдістердің жоспарлаудың нақтылығын арттырады, баға қалыптастыру, көрсетілетін қызмет көлемі мен номенклатурасын оңтайландыруға ықпал етеді.

Құрылыстағы бухгалтерлік есепті жетілдірудің маңызды бағыттарының бірі – құрылыс жүргізумен байланысты шығындарды уақытында, толық және шынайы бейнелеумен байланысты сұрақтар тізімін қамтиды. Ол жоспарлы және нақты өзіндік құн арасындағы айырмашылықтарды анықтаумен, материалдық, еңбек және қаржы ресурстарының жұмсалудың бақылаумен байланысты.

Құрылыс шығындарының ішінде ең басты үлесті материалдық шығындар алады. Сол себепті кәсіпорында материалдық ресурстардың жұмсалудың бақылау үлкен маңызға ие.

Материалдардың есеп бөліміндегі есебінің екі нұсқасын бөліп көрсетуге болады: кезеңдік және үздіксіз. Бірінші кезеңдік нұсқа бойынша барлық кіріс және шығыс құжаттар номенклатуралық нөмірлер бойынша жинақталып, айдың соңында құжаттар бойынша материалдардың түрлерінің кірісі және шығысы жөніндегі есептелген жиынтық мәліметтер материалдардың айналым ведомостісіне жазылады. Түгендеу белгілі бір кезең аралығында жүргізіледі. «Интел-Систем-ТГ» ЖШС-де осы әдіс қолданылады. Бұл әдістің негізгі кемшілігі түгендеу ай сайын ғана жүргізілетіндіктен, дәл қазіргі уақытқа қанша материал жұмсалғанын және сатып алынғанын айту қиынға соқтырады. Сонымен қатар материалдарды ұрлаған кезде, оны лезде анықтау мүмкін болмайды. Серіктестікте 2-ші (үздіксіз) әдісті қолданса, ТМҚ-ң есеп бөліміндегі есебін жүргізу жеңілдеп, материалдық шығыннан зиян шегу қаупі әлдеқайда төмендер еді.

Екінші нұсқа бойынша есеп бөлімі материалдың әрбір түрі және сорты бойынша талдамалық есептің карточкасын ашады және бұл карточкаға алғашқы құжаттардың негізінде материалдардың кірісін және шығысын жазады. Бұл нысан өте ауқымды және материалдарды топтастыру және олардың айналым есептеу кезінде ешқандай қателіктер жіберілмейді. Ең жетілген есеп – материалдардың жедел-бухгалтерлік немесе қалдықтық есеп әдісі болып саналады. Есептің мұндай әдісінде есеп бөлімі қойма есебінің мәліметтерін бөлек талдамалық есеп карточкаларында қайталамайды.

Жедел-бухгалтерлік (қалдықтық) есеп келесідей негізгі ұстамдармен сипатталады:

- қойма меңгерушісі жүргізетін қоймалық-сорттық карточкалардағы материалдардың сандық есебінің жеделдігі және дұрыстығымен;

- материалдардың қозғалысына байланысты операциялардың дұрыс және дер кезінде құжатпен рәсімделуіне, сондай-ақ қойма есебінің жүргізілуіне есеп бөлімі қызметкерлерінің үнемі бақылау жүргізе алатындығында;

- тексеру күніне есеп бөлімінің қызметкерлері қоймадағы материалдардың нақты қалдығы мен қойма есебінің мәліметтерін тексере алатындығында;

- материалдардың есебі жоспарлы-есептік бағамен қоймалар бойынша немесе (материалдық жауапты тұлғалар бойынша) синтетикалық шоттар, аралық шоттар және материалдардың жіктемесі аралығында ақшалай өлшеммен жүргізілуінде;

- жоспарлы-есептік баға бойынша материалдардың қалдығын қойма есебінің мәліметтерін және бухгалтерлік есептің мәліметтерін салыстыру арқылы қойма есебімен бухгалтерлік есептің өзара байланыстылығымен.

Жедел-бухгалтерлік (сальдолық) әдіс кезінде, жалпы қабылданған материалдардың қоймалық сандық есебі қолданылады.

Мұндай әдіс кезінде материалдардың талдамалық бухгалтерлік есебі ақшалай өлшеммен қоймалық-сорттық есепте қолданылатын алғашқы құжаттарының мәліметтеріне негізделіп жүргізіледі. Сандық және құндық есеп арасындағы мұндай байланыс келесідей тәртіппен жүзеге асырылады:

Ұйымның есеп бөліміне қойма меңгерушісі тапсырған кіріс және шығыс құжаттары олардың дұрыстығы тексерілгеннен кейін жоспарлы-есептік бағамен бағаланады. Есеп бөлімі алғашқы құжаттардың бірінші данасына операциялардың, жабдықтаушылардың белгілерін (коды) қойып, осы алғашқы құжаттарды операциялардың түрлері, материалдардың түсу жолдары мен жұмсалыу бағыттарына қарай және корреспонденттік шоттары бойынша жіктеп, операциялардың сомалары синтетикалық есептің тиісті регистрлеріне жазылып, белгі қойғаннан кейін алғашқы құжаттар есеп бөлімінің басқа да бөлімшелеріне беріледі. Онда жабдықтаушылар және есеп беруге тиісті тұлғалармен есеп айырысудың есебі, өндірістің, үстеме шығындардың, жалпы және әкімшілік шығыстардың, материалдарды өндеудің және дайындаудың немесе басқа жаққа босатудың есебі жүргізіледі.

Алғашқы құжаттардың тексерілген (бағаланған) екінші данасы қойма бойынша ұяшықтарға, ал оның ішінде синтетикалық шоттар мен аралық шоттар, есеп топтамалары мен номенклатуралық нөмірлері бойынша бөлініп қойылады.

Алғашқы құжаттарды тексеруден өткізгеннен кейін есеп бөлімі әрбір есептік топ бойынша қорытынды соманы есептеп, оны материалдардың синтетикалық есебінің жиынтық топтамалық ведомостіге көшіреді. Ведомостілер әрбір қойма бойынша ақшалай өлшемде жүргізіледі. Айдың соңында синтетикалық шоттар, аралық шоттар және есептік топтар бойынша материалдар қозғалысының жалпы айлық жиынтығы анықталады. Құрылыста материалдар есебінің жедел-бухгалтерлік (қалдықтық) әдісі көпшілік жағдайда үй құрылысы комбинаттарында, өндірістік-техникалық жинақтау басқармаларында, материалдық-техникалық жабдықтау базаларында, қосалқы-көмекші кәсіпорындар мен қызмет көрсетуші шаруашылықтарда, құрылыс ұйымдарының орталық қоймалары мен сақтау орындарында кеңінен қолданылады.

Жоғарыда айтып өткендей, объекті жанындағы қоймалар мен сақтау орындарындағы материалдар есебі үшін жұмысты орындаушылар айлық материалдық есепті (ү. №М-19а) жасайды. Бұл есеп учаскіге тиісті материалдардың барлық номенклатуралары, соның ішінде ай ішінде қозғалысы болмаған материалдар бойынша да жасалады. Бұл құрылыс учаскісінің орналасқан жері есеп бөлімінен алыс қашықта болуына байланысты болып отыр. Сонымен қатар жұмысты орындаушы жауапты тұлғада материалдардың аз мөлшерде болуы, өндіріске материалдардың құжатсыз босатылуы (ашық сақтаудағы материалдардың), материалдардың нақты жұмсалғаны айдың соңында материалдарға түгендеу жүргізу арқылы анықталуы, сонымен қатар жедел-бухгалтерлік (қалдықтық) әдіс енгізілмеген ұйымдардың орталық қоймасында айлық материалдық есептің жасалуы сияқты факторлар да әсер етеді.

Сонымен бірге, үстеме шығындарды кеміту, автокөлік шығындарын үнемдеу мен жабдықтау бөлімінің қызметкерлерінің уақытын үнемдеу үшін құрылыс объектісіне қорларды жеткізудің қолданыстағы:

Жабдықтаушы → Қойма → Құрылыс объектісі сызбасынан баст тартып,

Жабдықтаушы → Құрылыс объектісіндегі қойма жүйесіне көшу керек.

Қорлардың сақталуын қамтамасыз ету мақсатында және шығындарды объектілер арасында дұрыс бөлу үшін қорларды қандай да бір жұмыс түріне не объектіге қатысты лимитті-заборлық карта негізінде ғана босату керек.

Сонымен қатар құрылыста ең алдымен құрылыс басталмас бұрын құрылыс жобасы дайындалады. Бірақ жобаны әзірлейтін адамдар тек қана жобаны жасап, сонымен ғана шектеледі. Егер олар құрылыс процесіне толығымен басынан аяғына дейін қатысса, онда құрылыс объектілердің сапасы, бекітілген мерзімінде аяқталуы деген факторларының сапасы әлдеқайда жоғарлаушы еді. Сондықтан құрылыс сапасын жақсарту мақсатында «Жобаны әзірлеушілердің авторлық қадағалауы» деген ұсынысты енгізу жөнді болар еді.

Жобаны әзірлеушілердің авторлық қадағалауы құрылыс объектілерінің пайдалануына енгізілген технологиялық, сәулет-құрылыс және техникалық шешімдердің және техникалық-экономикалық

көрсеткіштердің бекітілген жобаларда көрсетілген шешімдер және көрсеткіштерге сәйкестігін қамтамасыз ету мақсатында, сондай-ақ жобаны әзірлеушілерінің, құрылыс-монтаж ұйымдарының және тапсырыс берушілердің тұрғызылған немесе қайта құрылған үйлердің, ғимараттардың жоғары сапалылығын және олардың сметалық құнының сақталуын қамтамасыз ету жолындағы жауапкершілігін арттыру мақсатында жүзеге асырылады. Жобаны әзірлеушілердің авторлық қадағалау жүргізу тапсырыс беруші үшін, меншік нысандарына қарамастан, тапсырыс берушінің өзі үшін де және жобаны әзірлеуші үшін де міндетті. Жобаны әзірлеушілердің авторлық қадағалауын жүзеге асыру жөніндегі жұмыстар көлемі, осы мақсаттарға арналған объектілер құрылысының жиынтық сметалық есептерінде қарастырылған шеңберде, тапсырысшылар және жобаны әзірлеушілер арасындағы шарттық қатынастар негізінде анықталады. Мемлекеттік қабылдау комиссиялары пайдалануға қабылдауға жататын объектілердің құрылысы барысында жүргізілетін авторлық қадағалау шарт негізінде және объект құрылысының не аяқталмаған объектілер құрылысын тоқтатып қоюдың бүкіл кезеңі ішінде жүзеге асырылады.

Авторлық қадағалау өкілдерінің талаптарын уақытында және сапалы орындау, сондай-ақ авторлық қадағалау журналын тиісті түрде сақтау және күтіп ұстау үшін жауапкершілік жұмыстарды жүргізуге жауапты тұлғаға және осы тұлғаны өз бұйрығымен тағайындаған ұйым басшысына жүктеледі. Құрылысқа авторлық қадағалауды жүзеге асыратын жобаны әзірлеуші ұйым басшысы қолданыстағы заңнамаға сәйкес жауапкершілікте болады. Авторлық қадағалауды жүзеге асыруға жобаны әзірлеуші құрылыс-монтаж ұйымдары мен тапсырыс берушілерден құрылыс-монтаж жұмыстарының сапасы мен олардың жобалау-сметалық құжаттамаларға сәйкес келуіне жауапты болады.

Әдебиеттер

1. Колесник Н.Ф. Совершенствование учета производственных затрат в строительных организациях / Н.Ф. Колесник, К.А. Лугаськова // Молодой ученый. – 2014. – №3. – С. 454-455.
2. Алимова А.С. Особенности учета в строительной фирме // ББ МСФО. – 2013. – №1. – С. 14-18.
3. Кеулімжаев Қ. Құрылыстағы бухгалтерлік есеп; Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2008. - 286бет.
4. Дымова И.А. Экономический анализ в строительстве. – М., 2007. – 160 с.
5. Даниленко С.Н. Отраслевые особенности строительного производства и нормативное регулирование бухгалтерского учета // Учет и анализ на предприятии. – 2012. – №3(28). – С. 24-28.

Түйін

Мақалада бухгалтерлік есеп пен есептіліктің ақпараттық қабілеттерін жетілдіру, сондай-ақ шығындарды басқару жүйесінің тиімділігін арттыру мақсатында құрылыстағы шығындарды есепке алудың ерекшеліктері қарастырылады.

Резюме

В статье рассматриваются особенности учета затрат в строительстве с целью улучшения информационных возможностей бухгалтерского учета и отчетности, а также повышения эффективности системы управления затратами.

Summary

The article discusses the features of cost accounting in construction to improve the information capacity of accounting and reporting, as well as improve the efficiency of the cost management system.



КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

Себестоимость тур продукта должна отражать все затраты турфирмы на организацию поездки. Это сумма цен, тарифов, расценок на услуги, предоставленные туристам. Себестоимость формируется под воздействием множества разнообразных факторов. Необходимо установить, какие из них являются решающими на различных стадиях формирования и реализации туристского продукта, и организовать анализ этих факторов.

Себестоимость туристского продукта представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства и продажи туристского продукта материальных и иных ресурсов, а также других затрат на его производство и продажу.

В.Э. Керимов, А.И. Сухов считают, что все расходы, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) туристских организаций, подразделяются:

- по отношению к производственному процессу:
 - а) на производственные (затраты, связанные с производством туристского продукта);
 - б) коммерческие (затраты, связанные с продвижением и продажей туристского продукта);
- в зависимости от способа включения в себестоимость:
 - а) прямые (затраты, связанные с производством туристского продукта, которые можно прямо и непосредственно включать в себестоимость соответствующего объекта калькулирования);
 - б) косвенные (накладные) (затраты, связанные с организацией и управлением производством туристского продукта, относящиеся к деятельности туристской организации в целом, которые включаются в себестоимость соответствующего объекта калькулирования с помощью специальных методов) [1].

Учет затрат на производство организуется по заказному методу, при котором объектом учета затрат является отдельный заказ на производство конкретного туристского продукта или группы типовых туристских продуктов, либо совокупность заказов на производство туристских продуктов, которые можно объединить по определенному качественному признаку (географическое направление, сезонность, поставщик комплекса прав на услуги сторонних организаций – туроператоров по приему).

К прямым расходам, в том числе, относятся затраты на приобретение в целях производства туристского продукта прав на следующие услуги туристам:

- по размещению и проживанию;
- транспортному обслуживанию (перевозке);
- питанию;
- экскурсионному обслуживанию;
- медицинскому обслуживанию, лечению и профилактике заболеваний;
- визовому обслуживанию и иные затраты, связанные с оформлением туристской поездки;
- добровольному страхованию от несчастных случаев, болезней и медицинскому страхованию в период туристской поездки;
- обслуживанию гидами-переводчиками и сопровождающими.

Необходимо обратить внимание: согласно Типового плана счетов на счете 1320 «Готовая продукция» не отражается стоимость выполненных работ и оказанных услуг, а фактические затраты по ним по мере продажи списываются со счетов учета затрат на производство на счет 7110 «Расходы по реализации продукции (работ, услуг)». Аналитический учет затрат на производство туристского продукта ведется в разрезе отдельных заказов на производство туристского продукта или совокупностей таких заказов, являющихся объектами учета затрат.

При наличии у организации обособленных подразделений, выполняющих отдельные работы,

услуги, которые используются при производстве туристского продукта (гостиницы, дома отдыха, специальный туристский транспорт и т.д.), их затраты учитываются на счете 8310 «Вспомогательное производство».

Косвенные (накладные) расходы отражаются на счете 7210 «Административные расходы» в целом за всю организацию [2].

Распределение накладных расходов между отдельными объектами учета затрат производится на основе одного из специальных методов (расчетов), закрепляемого в учетной политике организации, используемой для целей бухгалтерского учета:

- пропорционально прямым затратам, отнесенным на соответствующий объект учета;
- пропорционально сумме оплаты труда работников, прямо включаемой в затраты по объекту учета;
- пропорционально плановой себестоимости объектов учета.

В учетной политике туристской организации должно быть предусмотрено положение, в соответствии с которым учтенные накладные расходы могут ежемесячно в полном объеме списываться непосредственно на счета учета продаж.

К незавершенному производству туристского продукта относится сумма затрат на производство туристского продукта, не проданного в данном отчетном периоде. Остатки по счетам 8110 «Основное производство» и 8310 «Вспомогательное производство» на конец отчетного периода показывают стоимость незавершенного производства.

Б.А. Алибекова, Н.Н. Таштанова отмечают, что незавершенное производство туристского продукта оценивается по всем статьям калькуляции либо по прямым производственным затратам.

В том случае, если учетной политикой организации предусмотрен порядок, в соответствии с которым затраты, учтенные на счете 7210 «Административные расходы», ежемесячно в полном объеме списываются непосредственно в дебет счета 7110 «Реализация продукции (работ, услуг)», незавершенное производство туристского продукта оценивается только по прямым затратам на его производство [3].

К коммерческим расходам относятся расходы, связанные с деятельностью специализированных точек по продаже путевок (турагентств):

- комиссионные;
- агентские и иные вознаграждения турагентам;
- оплата труда работников, непосредственно занятых продвижением туристского продукта;
- рекламные расходы;
- расходы по организации выставок и участию в них.

Если с продвижением и продажей туристского продукта собственного производства туристская организация осуществляет продвижение и продажу туристского продукта других организаций и оказание прочих коммерческих услуг (в том числе агентских услуг по продаже авиабилетов), туристская организация выступает как организация, занятая в торговой, сбытовой или иной посреднической деятельности. Расходы, связанные с оказанием посреднических услуг, отражаются по счету 7110.

Туристская организация обязана вести отдельный учет затрат по осуществляемым видам деятельности (туроператорская, турагентская).

При реализации билетов на чартерный рейс, как в составе туристского продукта, так и в свободной продаже, при непосредственном формировании стоимости путевки туристской фирме следует из общей суммы расходов по оплате чартерных рейсов выделять стоимость авиабилетов, реализованных как отдельные услуги, обособленно от туристского продукта. Такое распределение можно осуществлять, например, методом пропорционального деления стоимости чартера на количество мест (авиабилетов).

Стоимость реализованных сторонним организациям билетов в себестоимость путевки не включается, а составляет себестоимость отдельных услуг туристской фирмы:

Позаказный метод калькулирования себестоимости предполагает, что на каждый открытый заказ открывается отдельная карточка по учету затрат, заказу присваивают номер, который указы-

вается в первичных документах по учету прямых затрат. Этот метод применяется как для формирования стоимости как групповых, так и индивидуальных туров.

Себестоимость заказа складывается из всех затрат по группе. Для определения себестоимости поездки одного туриста общие затраты на группу делятся на количество туристов в группе.

Объектом калькулирования себестоимости для туристических организаций является отдельный туристский продукт [4].

В себестоимость туристского продукта включают затраты, которые непосредственно связаны с его формированием, продвижением и продажей. Прямые затраты учитываются по статьям калькуляции и по отдельным заказам. Фактическая себестоимость единицы туристского продукта определяется после того, как заказ выполнен. В качестве объекта учета затрат на производство выступает организация в целом, ее производства, место возникновения затрат, виды продукции (работ, услуг).

О.С. Александров подчеркивает «позаказный метод предполагает распределение косвенных расходов (амортизация, аренда, коммунальные услуги и т.д.) между отдельными заказами. Поскольку сумма таких расходов часто становится известна после выполнения заказа или после окончания периода, то необходима информация об ожидаемой стоимости заказа для определения цены до того, как заказ будет выполнен. При позаказном методе калькулирования необходимо распределить косвенные накладные расходы за период между отдельными заказами. Для этого может быть выбран любой критерий. Скажем, стоимость отдельной статьи прямых затрат, услуг, заработной платы и т.д. Также могут использоваться натуральные показатели количества человеко-часов основных работников, количество машино-часов и т.п.» [5].

В себестоимость туристского продукта включают затраты по следующим статьям:

- материальные затраты: стоимость материалов и покупных товаров, используемых в производстве туристского продукта (специальные бланки, билеты, туристские путевки, ваучеры и т.п.), расходы на организацию новых туристических продуктов, маршрутов, услуг в период их освоения.
- расходы по оплате труда: зарплата основного персонала турфирмы, премии, отпускные и пособия в соответствии с законодательством о социальном страховании;
- амортизация основных средств, нематериальных активов;
- прочие затраты: различные налоги, сборы и другие обязательные платежи, затраты на командировки, страховки, оплата услуг банков, затраты на связь, подготовку кадров, услуги гидов, информационные, консультационные и аудиторские услуги, связанные с осуществлением деятельности туристической организации, реклама, затраты, связанные с реализацией туристских продуктов, расходы на приобретение прав, на услуги по размещению, перевозке, питанию и прочих услуг у сторонних организаций и т.п.

Таким образом, все затраты организации по формированию, продвижению и реализации единицы туристского продукта отражаются на счете 8110 «Основное производство», где определяется полная фактическая себестоимость каждого его вида. Покупатель тура нуждается в информации о возможной цене тура, чтобы иметь возможность выбора между фирмами по предлагаемому качеству и цене услуг. Поэтому бухгалтеры должны планировать косвенные расходы предстоящего периода исходя из их величины на плановые периоды, а затем предполагаемую сумму косвенных расходов распределять между отдельными заказами (группами) в соответствии с выбранной базой.

Литература

1. Керимов В.Э, Сухов А.И. Производственный учет в туристских организациях: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2008. – 164 с.
2. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет в отраслях: Учебник. – Алматы: Экономика, 2014. – 426 с.
3. Алибекова Б.А., Таштанова Н.Н. Бухгалтерский учет в туризме. – Астана, 2012. – 240 с.
4. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 266 с.
5. Александров О.С. Бухгалтерский учет в туризме. – М.: Омега-Л, 2008. – 168 с.

Резюме

В статье рассмотрена себестоимость турпродукта, которая должна отражать все затраты турфирмы на организацию поездки. В себестоимость туристского продукта включают затраты, которые непосредственно связаны с его формированием, продвижением и продажей. Себестоимость формируется под воздействием множества разнообразных факторов, к которым необходимо правильно учитывать.

Түйін

Мақалада туристік өнімнің құны сапар ұйымдастыруының туристік фирманы, барлық шығындарын қамту керектігі қарастырылған. Туристік өнімнің құны оның құрылуына, сатуына жұмсалған шығындарды қамтиды. Өнімнің өзіндік құны әр түрлі факторлар әсерлерінен жасақталғандықтан оларды дұрыс есептеу қажет.

Summary

The article considers the cost price of a tourist product, which should reflect all costs of the travel agency for the organization of the trip. The cost of a tourist product includes costs that are directly related to its formation, promotion and sale. The cost price is formed under the influence of many different factors, which need to be taken into account correctly.



УДК 330.14:657.631

Каптаурова К.К., магистрант специальности «Учет и аудит»

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

КазУЭФМТ

МЕТОДИКА АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Целью аудита основных средств является выражение мнения относительно классификации, реальности оценки и достоверности отражения в учете и отчетности объектов основных средств.

В процессе аудиторской проверки операций с основными средствами следует руководствоваться следующими нормативными документами: Налоговый кодекс Республики Казахстан; Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности»; Международный стандарт финансовой отчетности 16 «Основные средства», Международные стандарты аудита.

Аудит основных средств может быть выполнен в несколько этапов, включая:

- определение цели и задач аудиторской проверки;
- планирование и разработка рабочей программы аудита;
- составление аудиторского отчета (письменной информации руководству аудируемого лица);
- разработку рекомендаций и предложений по оптимизации учета.

Для разработки эффективного подхода к аудиту основных средств на стадии планирования производится предварительная оценка системы внутреннего контроля, которая подтверждается или корректируется в ходе аудита. Процедуры тестирования заключаются в оценке системы внутреннего контроля, которая состоит из среды контроля (отношение руководства к системе контроля, к созданию условий контроля), средств контроля и системы бухгалтерского учета [1].

При оценке системы внутреннего контроля аудитор должен:

- проверить наличие и действие распорядительных документов, закрепляющих способы ведения учета операций, связанных с движением основных средств;
- осуществить экспертизу порядка документального оформления фактов хозяйственной деятельности, изучить утвержденные графики и схемы документооборота;
- провести анализ соответствия применяемой формы учета;
- проверить наличие регистров налогового учета;
- установить, соблюдается ли установленный порядок подготовки и представления внутренней бухгалтерской отчетности, обобщить информацию о составе, масштабах и характере операций в проверяемом периоде.

Для оценки надежности системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля аудитор может применить тестирование. Некоторые тесты целесообразно выделить в отдельные блоки (например, правильность расчета амортизационных отчислений и др.). Аудитору необходимо составить перечень вопросов, на основании полученных ответов на которые, он сможет дать оценку системе внутреннего контроля организации.

Информационная база, используемая аудитором при проверке основных средств включает:

- основные нормативные документы, регулирующие вопросы организации бухгалтерского учета и налогообложения;

- приказ об учетной политике организации;
- первичные документы по отражению операций;
- регистры синтетического и аналитического учета движения, используемые в организации;
- финансовую отчетность.

При планировании аудита, прежде всего, составляется рабочая программа, в которой содержатся юридическая и экономическая характеристики организации, перечень источников аудиторских доказательств, тесты системы внутреннего контроля и аудиторские процедуры. Характеристика организации должна включать информацию о правовом статусе, степени технической оснащенности, объеме деятельности, месторасположении, наличии торговых связей и т. д.

В программу аудита целесообразно включить следующие контрольные процедуры:

- проверку соблюдения условий для отнесения имущества к основным средствам;
- оценку сохранности и проверку наличия (инвентаризация или ее результаты);
- проверку документального оформления;
- проверку правильности формирования первоначальной (восстановительной) стоимости;
- проверку обоснованности и размера начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете;
- проверку операций с основными средствами в рамках заключенных договоров лизинга;
- анализ и обобщения результатов аудита [2].

Аудит основных средств проводится по составленной программе, по каждому пункту были распределены участники проверки, которые и проводили аудит в различных направлениях.

В ходе проверки аудитор обращает внимание на то, соблюдается ли предприятием научно обоснованная классификация основных средств: по принадлежности, роли в производственном процессе и по степени использования.

Каждая из этих классификаций имеет свою смысловую нагрузку на стадии предварительного планирования аудита основных средств. Аудитор, исходя из полученных результатов распределения основных средств по данным классификационным признакам, определяет ряд процедур, которые он будет применять в процессе аудита, а так же намечает критические области, требующие тщательной проверки.

Важным моментом при планировании аудита основных средств является установление прав предприятия на данные объекты. В зависимости от этих прав аудитор будет применять те или иные процедуры.

Так если объект основного средства принадлежит предприятию на праве собственности, то аудитору необходимо проверить договор купли-продажи, свидетельство о государственной регистрации, Устав организации (тем самым проверить за счет чего формируется имущество).

Аудитор обязательно должен проверить наличие государственной регистрации данных прав, так же проверить отражение данного факта в Уставе предприятия. Что касается неправомерности действий со стороны юридического лица (например, продажа объекта основных средств без согласия собственника), здесь необходимо осуществить запрос собственнику, для проверки его осведомленности об операциях, произошедших с имуществом.

Операции с основными средствами можно укрупнено объединить в три группы:

- 1) приобретение (получение);
- 2) процесс эксплуатации (начисление амортизации);
- 3) выбытие (списание).

А.А. Савин считает, что типичной ошибкой является несоблюдение критерия отнесения активов предприятия к основным средствам в соответствии с МСФО 16. Поэтому перед аудитором стоит задача проверить эту область.

Для того чтобы удостовериться, что все активы предприятия, которые числятся основными средствами, являются таковыми, – проверяется Учетная политика предприятия на закрепление в ней данных критериев.

Еще одним источником получения такой информации будут служить акты по форме ОС-1 «Акт о приеме-передаче объектов основных средств», которые применяются для включения объектов в состав основных средств и учета их ввода в эксплуатацию [3].

Практика проведения аудиторских проверок показывает, что в большинстве случаев необходимая документация, связанная с оприходованием основных средств, не ведется, а если и ведется, то заполняются не все реквизиты, предусмотренные в форме документа, а это в конечном итоге приводит к тому, что неправильно определяются амортизационные отчисления, а при производстве капитального ремонта основных средств незаконно включаются в себестоимость затраты, которые по положению должны быть отнесены на капитальные вложения. Часто оборудование числится в учете обезличенно, без закрепления за ответственными за его сохранность работниками, что порой приводит к недостаткам и хищениям. Нередко передача основных средств с одного места нахождения в другое документально не оформляется, что приводит к запутанности в учете. Обо всех случаях аудитор должен сообщить руководству предприятия [29, с. 204].

Что касается полученных организацией в аренду основных средств, то здесь аудитору на предварительном этапе планирования необходимо проверить: договор аренды, акт приема-передачи имущества, а так же посмотреть закрепленный в учетной политике, способ учета арендованного имущества. Если у проверяющего возникают, какие-то сомнения в отношении достоверности, предоставленных ему данных, он запрашивает аналогичную информацию у арендодателя.

Аудитор при проверке полученных организацией в безвозмездное пользование, объектов основных средств, главным образом рассматривает акт приемки-передачи, в котором указываются номенклатура предоставляемого имущества и его стоимость, согласованная сторонами.

Что касается проверки классификации объектов основных средств по роли в производственном процессе, здесь аудитор проверяет состав и количество объектов активной и пассивной частей. Источником информации здесь являются – акт инвентаризации объектов основных средств и инвентарные карточки по счету 2410 «Основные средства».

Проверка основных средств, находящихся в ремонте, стадии достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации и частичной ликвидации, осуществляется по средствам процедуры инспектирования. Проверке подлежат: ОС-3 «Акт приемки-сдачи отремонтированных, реконструированных и модернизированных объектов», ИНВ-10 «Акт инвентаризации незаконченных ремонтов основных средств», ОС-6 «Инвентарная карточка учета основных средств» [4].

Для проверки правильности оформления и отражения в учете операций по поступлению и выбытию основных средств для начала необходимо провести формальную проверку первичных документов, на условие правильности их составления и полноту присутствия. Так же подвергаются проверке акты купли-продажи основных средств. Особое внимание при проверке аудитор должен уделить документальному оформлению законности списания основных средств с учета, т.к. этот момент влияет на конечные результаты деятельности предприятия. Занимаясь вопросами списания основных средств, аудитор должен проверить оприходование материальных ценностей, полученных от разборки основных средств; если такового не производилось, то нельзя признать правильными конечные результаты от списания основных средств.

Важной задачей аудиторской проверки является проверка правильности оценки первоначальной стоимости основных средств. При решении этой задачи аудитор может использовать достаточно широкий круг аудиторских процедур. Аудитору необходимо проверить все документы, подтверждающие осуществление расходов, связанных с формированием первоначальной стоимости – накладные, счета-фактуры.

Аудитор так же может сделать запросы, для получения необходимой ему информации. Запросы

являются по большей степени дополнительными процедурами, и проводятся в случае обнаружения аудитором противоречивых данных. Причем большее доверие имеет та информация, поступившая извне аудируемого лица – то есть от внешних источников. Так при неправильном формировании первоначальной стоимости объекта основных средств аудитор может оформить письменный запрос контрагенту аудируемого лица (продавцу или покупателю) и в налоговую инспекцию. Подтверждения на данные запросы, помогут аудитору разобраться в обнаруженных ошибках и сомнительных областях. Необходимо в этом вопросе аудитору осуществить арифметическую проверку сформированной первоначальной стоимости, т.е. воспользоваться процедурой «пересчет», которая представляет собой проверку точности арифметических расчетов в первичных документах и бухгалтерских записях либо выполнение аудитором самостоятельных расчетов [5].

Для проверки правильности начисления амортизационных отчислений, аудитору, для начала, необходимо посмотреть – какой способ закреплен в Учетной политике предприятия, после чего приступить к проверке документов (сводная ведомость начисления амортизации по основным средствам, главная книга, карточки по счету 2420). Для убеждения в правильности исчисления сумм амортизации, аудитор должен выборочно осуществить арифметический пересчет. Что касается проверки правильности определения срока полезного использования основных средств, то здесь следует обратить внимание на сроки, установленные в приказах руководителя, и рекомендации изготовителя.

Немаловажным фактом при проведении аудиторской проверки в части основных средств является – оценка качества проведения инвентаризации. Проверяется правильность отражения в бухгалтерской отчетности остаточной стоимости основных средств. Здесь аудитор использует такие процедуры, как инспектирование (проверяет данные по счетам 2410 и 2420, и данные в формах отчетности), и пересчет (аудитору необходимо сделать арифметические расчеты для того, чтобы удостовериться в правильности указанных сумм).

Проверка правильности налогообложения по основным средствам заключается в проверке наличия всех необходимых документов, правильности расчета сумм налогов, относящихся к объектам основных средств. Так же при обнаружении нарушений исчислений сумм налогов, аудитор может оформить письменный запрос контрагенту аудируемого лица (продавцу или покупателю) и в налоговую инспекцию.

Таким образом, аудит основных средств – важная часть проверки финансово-хозяйственной деятельности предприятий. При проверке производственных отчетов надежность и достоверность аудита операций с основными средствами определяется достоверностью оценки имущественного состояния. Основные средства в настоящих условиях хозяйствования становятся для многих организаций весьма существенным объектом аудита.

Литература

1. Рогуленко Т.М. Аудит: Учебник / Т.М. Рогуленко. – М.: КноРус, 2014. – 432 с.
2. Сивакова Л.А., Калущая Н.А. Методика проведения аудита основных средств // Молодой ученый. – 2013. – №12. – С. 355-358. <https://moluch.ru/archive/59/8365/>
3. Савин А.А. Аудит. – М.: Инфра-М, 2013. – 512 с.
4. Сагиндыкова Г.М. Практический аудит. Учеб. пособие. – Астана. Изд-во КазУЭФМТ, 2012. – 180 с.
5. Аудит. Теория и практика: Учебник / Под ред. Н.А. Казаковой. – М.: Юрайт, 2014. – 400 с.

Резюме

В научной статье рассмотрена методика аудиторской проверки основных средств. Раскрыты правила, процедуры и порядок проверки данного участка бухгалтерского учета. Представлена программа проверки основных средств. Отдельное внимание уделено проверке документального оформления, инвентаризации основных средств.

Түйін

Ғылыми мақала негізгі құралдарды аудиттен өткізу әдісіне арналған. Бухгалтерлік есептің осы бөлігін тексеру ережелері, рәсімделуі анықталады. Негізгі құралдарды тексеру бағдарламасы ұсынылған. Құжаттамалық тіркеуді, негізгі құралдарды түгендеуді тексеруге ерекше назар аударылады.

Summary

The scientific article is devoted to the method of audit of fixed assets. Rules, procedures and procedures for checking this section of accounting are disclosed. The program for checking fixed assets is presented. Special attention is paid to the verification of documentary registration, inventory of fixed assets.



УДК 657.1.012

Караиашева А.Р., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **Тусибаева Г.С., PhD, ст. преподаватель**

КазУЭФМТ

МЕСТО И РОЛЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных условиях предприятия стали юридически и экономически самостоятельными. В этом контексте современная рыночная конъюнктура предъявляет особые, повышенные требования как к организации, постановке и ведению бухгалтерского учета, так и к самим счетным работникам. Экономическая устойчивость, платеже- и конкурентоспособность организации, как известно, зависят от конечных результатов ее деятельности. Поскольку на процесс формирования финансовых результатов воздействуют как объективные, так и субъективные факторы, возникает необходимость принятия своевременных решений по их корректировке. Действенность и результативность таких воздействий в значительной степени зависит от выбранной на предприятии учетной и налоговой политики, занимающей важное место в общей системе управления хозяйствующего субъекта.

Становление принципиально иной модели взаимодействия государства и хозяйствующих субъектов в области налогообложения предопределило обязательность учета налоговой составляющей в общей экономической стратегии организаций. В связи с этим у хозяйствующих субъектов появилась необходимость в формировании индивидуальной налоговой политики.

Налоги, являясь мощнейшим инструментом экономического регулирования и вторгаясь в сферу стратегических, тактических и оперативных решений, ставят руководителей предприятий перед необходимостью обладанием знаниями и организацией системы налогового менеджмента на предприятии.

Налоговая политика представляет собой совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов. В этой деятельности государство опирается на функции, присущие налогам, и использует эти функции для проведения активной налоговой политики. Практически во всех случаях у налогоплательщика возникает необходимость выбора того или иного варианта налогообложения. Документальное закрепление выбранного варианта налогообложения фактически определяет налоговую политику организации и предопределяет существенную часть его учетной политики вообще [1].

Налоговая учетная политика – это документ, отражающий варианты и специфические способы формирования информации налогооблагаемой базы и представления налоговой отчетности конкретной организации. Такое определение возражений не вызывает, однако, оно рассматривает налоговую учетную политику лишь на микроуровне. Представление об учетной и налоговой политике должно основываться на понятии собственно термина «политика» (от греч. *politica* – «государственные или общественные дела»). Она всегда и на любом уровне связана с определением форм, задач, содержанием той или иной деятельности при участии в делах государства.

Следовательно, можно заключить, что налоговая учетная политика является частью, структур-

ным элементом общеэкономической политики государства. Исходя из этого, понятие «налоговая учетная политика» следует рассматривать на макро- и микроуровнях. В современных конкурентных условиях, управляющие компаний вынуждены искать и рассматривать альтернативные варианты решений проблем, возникающих на пути развития организаций. Важно, чтобы каждое принимаемое решение было обосновано. Поэтому процесс управления предприятием должен быть не стихийным, а продуманным и спланированным. Условия рынка постоянно изменяются, конкуренты направляют все силы на достижение преимуществ, предоставляя потребителям новые услуги, снижая цены, тарифы и т. п.

Налоговый учет – это процесс ведения налогоплательщиком (налоговым агентом) учетной документации в соответствии с требованиями Налогового Кодекса РК, в целях обобщения и систематизации информации о объектах налогообложения или об объектах, связанных с налогообложением, а также исчисления налогов и других обязательных платежей в бюджет и составление налоговой отчетности [2].

Вопрос природы взаимодействия бухгалтерского и налогового учета в различных странах является объектом внимания со стороны ученых и практиков. В ряде работ при классификации стран по «моделям» учета и отчетности используется признак взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета. В основе классификации по данному признаку лежит степень соответствия и взаимного влияния правил формирования финансовой отчетности и правил налогообложения.

В большинстве научных положений выделяют две большие группы [3]:

- высокая степень взаимосвязи бухгалтерских и налоговых правил;
- низкая степень взаимосвязи бухгалтерских и налоговых правил.

Среди стран, имеющих высокую взаимосвязь налоговых и бухгалтерских правил, авторы выделяют такие страны, как Германия (налоговая отчетность должна быть аналогична индивидуальной финансовой отчетности), Франция, Испания, Греция, Япония, Бельгия, Италия и др. В качестве классического примера влияния правил, устанавливаемых налоговыми органами, на финансовую отчетность приводятся нормы амортизации основных средств, когда нормы, устанавливаемые для целей налогообложения должна применяться для составления финансовой отчетности.

К странам имеющим низкую взаимосвязь налоговых и бухгалтерских правил, авторы относят Великобританию (максимальная степень независимости), США, Нидерланды, Канаду, Австралию, Новую Зеландию. В этих странах для определения налогооблагаемой базы налоговые органы делают корректировки финансовой отчетности, однако, напрямую не влияют (или влияют несущественно) на ее формирование.

Как известно, с 2009 года в налоговом законодательстве РК вводится понятие «налоговый учет» и «налоговая политика», что предполагает необходимость разработки для каждой компании налоговой политики, нормы которой следует координировать с нормами бухгалтерской учетной политики. Так же, как и учетная политика налоговая базируется на основных принципах Налогового Кодекса РК в т.ч.:

- налогообложение в РК является всеобщим и обязательным. Запрещается предоставление налоговых льгот индивидуального характера;
- нормативные правовые акты, регулирующие вопросы налогообложения, подлежат обязательному опубликованию в официальных изданиях и только после этого подлежат исполнению;
- при наличии противоречия между Налогового Кодекса РК и другими законодательными актами РК в целях налогообложения приоритет имеют нормы Налогового Кодекса РК;
- принцип неизменности норм Налогового Кодекса РК в течение отчетного периода означает, что законодательные акты РК, вносящие изменения и дополнения в Налогового Кодекса РК, могут быть приняты не позднее 1 ноября текущего года и введены в действие не ранее 1 января года, следующего за годом их принятия;
- принцип определенности налогообложения, который означает – установление в налоговом законодательстве РК всех оснований и порядка возникновения, исполнения и прекращения налогового обязательства налогоплательщика, т.е. доказательная база правильности исчисления налоговых платежей должна быть обоснована нормами НК РК;

- принцип сопоставимости налоговой информации означает, что формирование данных налогового учета должно осуществляться путем отражения информации в хронологическом порядке и с обеспечением преемственности данных налогового учета между налоговыми периодами (в том числе по операциям, результаты которых учитываются в нескольких налоговых периодах, оказывают влияние на размер объекта обложения в последующие налоговые периоды либо переносятся на ряд лет);

- принцип формирования полной и достоверной информации о порядке учета операций, осуществленных налогоплательщиком в течение налогового периода, безусловное наличие информации о составе каждой строки форм налоговой отчетности и достоверного составления налоговой отчетности [25].

На стадии разработки налоговой политики важно определить, какие структурные подразделения организации способны объективно и компетентно решить данную задачу.

Разработку налоговой политики с выделением самостоятельного раздела о ведении налогового учета целесообразно возлагать на финансовые службы. Они могут определить наиболее приемлемые способы ведения как бухгалтерского, так и налогового учета. Приоритет финансовой службы в выработке и реализации налоговой политики объясняется тем, что бухгалтерия обычно использует те методы налогообложения, которые ей привычны и менее трудоемки. Бухгалтерия, как правило, при расчете налогов не учитывает интегральную, экономическую выгоду организации. Она не способна предвидеть всесторонний финансовый результат деятельности организации. Налоговая политика пронизывает всю систему управления предприятием. Налоговая политика государства представляет собой один из важнейших факторов внешней среды; определяет комплексный механизм управления, участвует в формировании критериев и методов управления; находит отражение в функциях управления [4].

Налоговая политика охватывает все аспекты деятельности организации, в том числе механизм построения отношений с контрагентами. Рациональное построение этих отношений позволяет минимизировать налоги за счет исключения ошибок в их оформлении. Детально ее составление никак не регламентировано. Принятая организацией налоговая учетная политика утверждается соответствующими приказами, распоряжениями руководителя организации. В связи с этим можно полагать, что учетная политика для целей налогообложения принимается отдельно в отношении тех налогов, которые уплачивает организация [5].

Например, она может быть составлена по видам налогов, в частности, иметь разделы по ведению учета в целях исчисления НДС и налога на прибыль организаций. Если организация не применяет специальные налоговые режимы, то отражать правила ведения учета в целях исчисления данных налогов не следует.

Таким образом, можно прийти к выводу, что налоговая учетная политика представляет собой совокупность обязательных для организации непрерывно применяемых способов и методов отражения, признания, оценки имущества, доходов и расходов, обязательств в соответствии с действующим налоговым законодательством, для представления и составления налоговой отчетности. Чтобы информация, представленная в налоговой отчетности соответствовала требованиям налогового законодательства, налоговая учетная политика должна быть актуальной, и составлена на основании действующего налогового законодательства РК. Из всего многообразия способов ведения налогового учета организация избирает те, которые наилучшим образом обеспечивают оптимальные налоговые платежи. При этом избранные способы ведения налогового учета должны отвечать правилам налогового законодательства.

Литература

1. Формирование налоговой политики организации. URL: [http:// largo.ru/ blog/ accounting/ post/ formirovanie_nalogovoy_politiki_organizasii-759](http://largo.ru/blog/accounting/post/formirovanie_nalogovoy_politiki_organizasii-759)
2. 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 11.07.2017 г.).
3. Киселева И.А. Разрабатываем налоговую политику компании// Налоговое планирование. – 2010. – №4. – С. 17-24.

4. Евстафьева А.Х. Налоговая политика как инструмент обеспечения экономической безопасности региона // Инновационное развитие экономики. – 2014. – №2 (19). – С. 89-92.
5. Нурсеитов Э.О. Учетные приемы в условиях МСФО. – Алматы: «Изд-во LEM», 2012. – 114 с.

Резюме

Научная статья посвящена рассмотрению сущности и роли налоговой политики. Кроме этого автор раскрывает основные принципы, на которых базируется налоговая политика. Отмечено, что существуют стадии разработки налоговой политики и разработку налоговой политики с выделением самостоятельного раздела о ведении налогового учета целесообразно возлагать на финансовые службы.

Түйін

Ғылыми мақала салық саясатының мәні мен рөліне арналған. Сонымен қатар автор салық саясатына негізделетін негізгі қағидаттарды көрсетеді. Салық саясатын әзірлеудің және салық саясатты әзірлеудің бірнеше кезеңдері бар, салықтық есепке алуды жүргізу бойынша тәуелсіз бөлімнің бөлінуімен қаржы қызметтерін беру орынды деп атап өтті.

Summary

The scientific article is devoted to the essence and role of tax policy. In addition, the author reveals the main principles on which the tax policy is based. It was noted that there are stages of developing a tax policy and developing a tax policy, with the separation of an independent section on the conduct of tax accounting, it is expedient to assign financial services.



ӘОЖ 330.44.1.378.88:65.01

Қасен Д.Т., «Есеп және аудит» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Жетесова М.Т., э.ғ.к., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

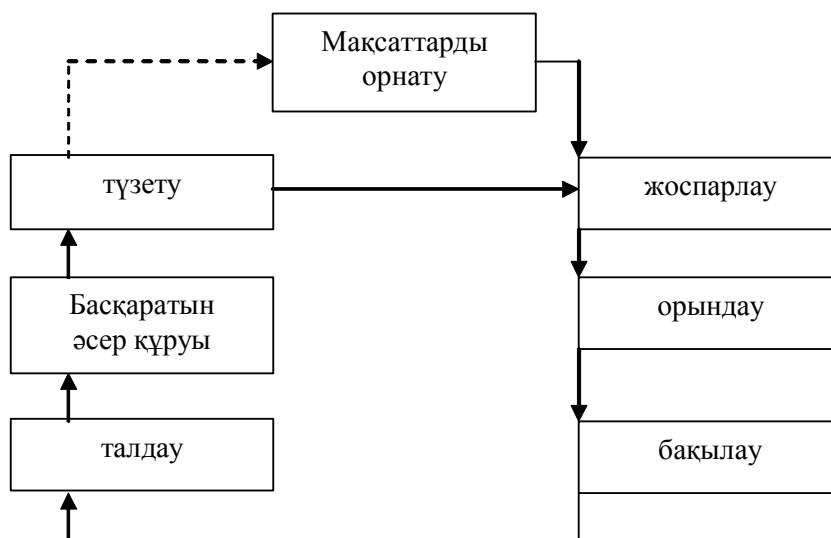
БАСҚАРУ ЕСЕБІ КОНТРОЛЛИНГТІҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Контроллингтің ақпараттық негізі басқарушылық есеп көрсеткіштерінің жүйесі болып табылады. Контроллингтің негізгі мақсаттарының бірі – кәсіпорынның басқаруында жалпы ақпараттық жүйе қалыптастыру. Ақпараттық технология нарығында әртүрлі компьютерлік бағдарламалар қабылданып жатыр. Бағдарламалардың функциясы басқару шешімдерін талдау және жүзеге асыруға негізделген. Ақпараттық жүйелердің заманауи дамуы техникалық қамтамасыз ету және де толық жетілдіруімен байланысты. Статистикалық талдау, сызықтық программалау, PERT жүйесі (бағалау және жоспарларды қайта қарау әдісі), регрестік талдау және тағы басқа сол сияқты әдістерді қолдану барысында тиімділікті жоғарлатады [1].

Сонымен қатар, бухгалтерлік есеп нақты бухгалтерлік құжат арқылы белгілі өлшемдермен тіркелген шаруашылық көрсеткіштерін үздіксіз өзара байланыста тіркеуге алады. Кәсіпорын шаруашылығында орындалған жұмыстар, фактілер арнайы құжаттарға түсірілгеннен кейін шаруашылық операциясы деп аталынып, бухгалтерлік есепке алынады.

Стратегиялық шешімдерді қабылдау кезінде ақпарат ерекше мағынаға ие болады. Компьютерлік технологиялардың дамуы ақша қаражаттарын аудару және қабылдау, қаржылық және келісімдік құжаттарды түзету, жіберу процестерін жеделдетуге мүмкіншілік береді (1-сурет).

Контроллингтің ақпараттық базасы талдау және жоспарлаудың негізі болып табылады. Ақпараттық база үлгісі бірнеше компоненттерімен 2-суретте көрсетілген.



1-сурет. Автоматтандыру және жүзеге асыру



2-сурет. Контроллингтің ақпараттық базасы [2]

Ақпараттық база әр түрлі дәрежеде басқару процесіне және контроллингке сыртқы және ішкі түрде әсер етеді.

Сыртқы ақпаратқа жататындар:

- нормативті-заңды және әдістемелік база;
- анықтамалық-әдістемелік база;
- басқа кәсіпорындардың қаржылық және статистикалық есептілігі.
- практикалық (тәжірибелі) ұқсас кәсіпорындардың базасы.

Ішкі ақпаратқа жататындар:

- кәсіпорынның қаржылық және статистикалық есептілігі;
- индивидуалдық база;
- менеджердің субъектілік шешімі.

Егер сыртқы ақпаратты шартты, тұрақты ретінде ұзақ мерзімдіде және қысқа-мерзімдіде қабылдауға болса, ал ішкі ақпарат ұзақ мерзімге өзгермелі, қысқа мерзімге тұрақты болып келеді. Басқару шешіміне сыртқы және ішкі ақпарат механизмінің әсер етуі 3-суретте бейнеленген.



3-сурет. Басқару шешіміне сыртқы және ішкі ақпарат механизмінің әсер етуі

Кәсіпорынға ақпарат келесі қайнарлардан түсуі мүмкін:

- алдыңғы және бірнеше жылдың осы кәсіпорын, мүмкіншілігінше басқа да ұқсас кәсіпорын қаражат есептілігінің мағлұматтары;
- мемлекеттік органдардың нормативті – заң актілері және нормативті ведомствалық құжаттары;
- анықтамалық әдебиет, мерзімдік шығарылымдар, ғылыми жариялаулар, тәжірибелік кепілдемелер, ірі фирмалардың шығарылымы және т.б.

Контроллинг мақсатына байланысты, оның назарларының бағыттары, ақпараттық базалары, көлемдердің және кәсіпорын қызметі масштабтарының және басқа ішкі және сыртқы факторлардың ақпараттық кеңістігі құрылады.

Ақпарат бір немесе бірнеше процедуралардың жиынтығынан құрылады:

1. Зерттеу. Жазуларды, құжаттарды, заттық активтерді тексеру. Жазуларды және құжаттарды зерттеу әртүрлі дәрежеде ақпараттық материал алуға мүмкіншілік береді. Олардың нақтылығы мінез-құлығымен қайнар көзіне және де өңдеу кезінде ішкі бақылау нәтижелілігіне байланысты. Әртүрлі дәрежеде деректі материалдардың анықтылығын қамтамасыз етуші үш негізгі категорияға кіретіндер:

- 1) үшінші жақтағы құрылған және бар деректі материалдар;
- 2) үшінші жақпен құрылған, бірақ субъектідегі деректі материалдар;
- 3) субъектпен құрылған және бар деректі материалдар.

2. Бақылау. Контроллер басқа тұлғалармен орындалатын ұйымның өндіріс процесімен процедураларын бақылайды.

3. Сауал және растау. Сауал тұлғалар мен субъекттерден мәліметтерді алу болып табылады. Сауал үшінші жаққа арналған ресми хат ретінде және субъект ішінде бейресми сауал ретінде болуы мүмкін. Сауалдарға жауаптар контроллерді ақпаратпен қамтамасыздандырады. Растау сауалдардан алынған жауаптар бухгалтерлік, аналитикалық, жоспарлы жазуларды растау үшін керек.

4. Есеп жұмыс істейтін немесе болжамдық жоспарлармен дербес шығарылады. Сонымен қатар, берілген параметрлердің нақты ауытқу дәрежесі белгіленеді.

5. Аналитикалық процедура – бұл маңызды көрсеткіштерді және тенденцияларды талдау, зерттеу нәтижелерінің арақатынасын зерттеу болып табылады.

6. Жоспарлау. Ақпаратты өндегеннен кейін контроллер кәсіпорынның қысқа және ұзақ мерзімде жұмыс жасауына ат салысады.

7. Үйлестіру. Айқындалған жоспарлармен болжауларды орындау үшін, кәсіпорын барлық бөлімшелерін координациялау қажет. Жоғарғы менеджменттен бастап қосалқы қызметтерді қоса.

8. Атқару бақылауы. Нақты атқарумен айқындалған жоспарлар аралық салыстырма талдау өткізуде және контроллингтің бақылау функциялары болып табылады [3].

Бұл ретте бухгалтерлік есеп мәліметі аудит жасау үшін оны алдымен тексеру қажет, одан кейін топтап, бір жүйеге келтіргеннен кейін оны тіркеу қажет. Яғни, мәліметті шаруашылық опера-

цияларының мазмұнына сәйкес оған мағына беріп оның шаруашылықтағы қажеттілігін, кәсіпорынды басқару үшін нақты қажеттігін анықтау керек. Басқару процесінде, мәліметті тиімді пайдаланып, оптималды шешім қабылдау үшін мәліметті санау өлшемі мен сапалық өлшемі арасындағы байланыстың негізін анықтау қажет. Контроллинг барысында осы мәлімет құндылығы анықталып, басшылық процесінде қолдануға дайындалады. Тағы осы мәліметтер негізінде кәсіпорын шаруашылығының дамуына болжам жасалады.

Әдебиеттер

1. Контроллинг в теории и практике: мировой и казахстанский опыт: Монография / С.Д. Ташенова. – Алматы: МАБ, 2013.
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. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под редакцией Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2014.

Түйін

Мақалада кәсіпорында контроллинг жүйесін қалыптастырудың жетілдіру мәселелері қарастырылады. Басқару шешімдерін қабылдау, ынталандыруға жататын басқару қызметін жүзеге асыру үшін контроллинг жүйесінің атқаратын ролінің маңыздылығы баяндалады.

Резюме

В статье рассматриваются актуальные вопросы изучения сущности контроллинга – как концепции системного управления предприятием, а также формированием умения и навыков использования основных инструментов контроллинга для принятия управленческих решений.

Summary

The article considers current issues of studying the essence of controlling – as a concept of system management of an enterprise, as well as the formation of skills and skills of using the basic controlling tools for making management decisions.



УДК 338.3:657.4: 658.562

Кулиева З.В., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **Бекжанова Т.К.**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

СОСТАВ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В системе бухгалтерского учета информация о качестве продукции, работ, услуг находит свое отражение через категорию затрат. Бухгалтерский учет предоставляет необходимую информацию руководящему звену о реальном состоянии дел в промышленных предприятиях, в том числе и в области качества продукции, работ, услуг, о затратах на качество, реальных и необходимых вложениях в проекты по поддержанию и совершенствованию качества продукции, работ, услуг. Категория «качество» обладает комплексностью, многогранностью и включает в себя большое количество составляющих элементов, которые необходимо учитывать в бухгалтерском учете и отражать затраты по ним на счетах бухгалтерского учета.

Основными задачами бухгалтерского учета затрат на производство продукции, работ, услуг являются: учет объема, ассортимента и качества произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг; контроль за выполнением плана по этим показателям; учет фактических затрат

на производство продукции, работ, услуг и контроль за использованием сырья, материальных, трудовых и других ресурсов, за соблюдением установленных смет расходов по обслуживанию производства и управлению; калькулирование себестоимости продукции, работ, услуг и контроль за выполнением плана по себестоимости; выявление резервов снижения себестоимости продукции, работ, услуг [1].

Проблемы организации бухгалтерского учета затрат на качество невозможно рассматривать отдельно от вышеперечисленных задач, реализуемых при учете затрат на производство продукции, работ, услуг в промышленных предприятиях. Поскольку в современных условиях качество в производстве является основным компонентом, способствующим конкурентоспособности, управление качеством невозможно без формирования в учетной системе промышленного предприятия информации, на базе которой менеджеры могут принимать рациональные управленческие решения. В связи с этим учет затрат на качество является очень актуальной и важной задачей при организации бухгалтерского учета в промышленного предприятия.

С современной отечественной теории и практике вопросы управления качеством, определения величины затрат на качество в большей степени сосредоточены в управленческом учете, поскольку именно в нем формируется необходимая информация, ориентированная на менеджеров высшего и среднего звена. Сведений, предоставляемых бухгалтерским учетом, недостаточно, поэтому его необходимо совершенствовать и развивать в том аспекте, чтобы он соответствовал требованиям современного менеджмента и предоставлял менеджерам необходимую информацию в отношении затрат на качество выпускаемой продукции, работ, услуг.

Классификации затрат на качество предшествует определение их состава. Анализ экономической литературы, посвященной исследуемой проблеме, позволил установить, что в настоящее время предложено множество различных классификаций затрат на качество продукции, работ, услуг.

Классификаций затрат на качество продукции, работ, услуг достаточно много, и все они имеют в своей основе различные классификационные признаки. Выбор конкретных признаков, положенных в основу применяемых в промышленного предприятия классификаций, зависит от избранной стратегии, целей промышленного предприятия, тактики. Данные моменты определяют также и основные элементы учетной политики организации в части финансового, управленческого и налогового учета в части затрат на качество. При этом в своей деятельности коммерческим организациям целесообразно применять те классификации, которые в наибольшей степени соответствуют программам их развития и могут быть реализованы в рамках системы бухгалтерского учета.

Как показывает практика, в системе бухгалтерского учета, как правило, применяются одновременно несколько классификаций. При этом ряд классификаций является обязательным в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов РК, МСФО, Налогового кодекса, а ряд классификаций используется в зависимости от потребностей менеджеров в соответствующей информации.

Обобщим опыт отечественных и зарубежных ученых, которые занимались вопросами классификации затрат на качество продукции, работ, услуг, и рассмотрим основные классификации. Исследуем применяемые признаки, положенные в основу классификаций затрат на качество.

Наиболее известной классификацией затрат на качество продукции, работ, услуг является классификация, предложенная американским ученым А. Фейгенбаумом, в основу которой был положен по процессный подход к функциям управления (учет, анализ, планирование, аудит).

Так, А. Фейгенбаум выделено три группы затрат на качество продукции, работ, услуг:

1. Затраты на предупреждение дефектов: обучение в области качества; расходы отдела качества.
2. Затраты на оценку уровня качества: контроль и испытания; проверка деятельности по обеспечению качества.
3. Убытки от брака: дефекты; рекламация [2].

Данная классификация получила признание, широкое распространение и в дальнейшем была усовершенствована японскими специалистами в области качества. При этом считается, что по данной классификации невозможно оценить экономическую эффективность от проведенных действий.

В основе классификации, предложенной японскими специалистами, лежит принцип полезности. Затраты были разделены ими на две категории: расходы на проведение работ по обеспечению

качества и убытки, связанные с неудовлетворительной деятельностью в области качества. Японская модель соответствует содержанию стандартов ИСО 9001 и отличается от американского подхода. В основе японской модели лежит концепция, ориентированная на деятельность по обеспечению качества и оценку ее результатов. Поэтому расчеты затрат на обеспечение качества представляют собой определение стоимости работ, цель которых состоит в уменьшении общих затрат путем увеличения стоимости мероприятий по предупреждению несоответствий и дефектов. В результате должны уменьшиться затраты на оценку качества и расходы, обусловленные браком. Экономическая эффективность оценивается путем сравнения затрат с затратами, а не затрат с доходами.

Другой ученый Р.А. Фатхутдинов классифицирует затраты на качество продукции, работ, услуг в аспекте ценности и потребительной стоимости и делит затраты на две категории:

- затраты на соответствие представляет собой затраты, которые необходимо понести промышленного предприятия, чтобы сделать все правильно с первого раза.
- затраты на несоответствие представляет собой затраты, которые приходится нести из-за того, что не все делается правильно и с первого раза. Необходимо обратить внимание на то, что понятие «ценность» не тождественно понятию «потребительной стоимости» [3].

Ценность произведенной продукции, работ, услуг определяется их потребительной стоимостью. Ценность продукции, работ, услуг увеличивается, переходя из одной стадии производства в другую, т.е. поэтапно происходит увеличение качества, поэтому затраты на качество представляют собой затраты на создание ценности.

В отечественных промышленных предприятиях бухгалтерском учете используют подход к формированию стоимости качества, которая включает в себя и затраты на соответствие. При этом стоимость качества будет снижаться, если организация уменьшает или совсем ликвидирует брак в производстве, а значит, и затраты, связанные с этим несоответствием. Данные затраты руководство направляет на улучшение качества продукции, работ, услуг, следовательно, увеличивается полезность продукции, работ, услуг, а их стоимость может остаться без изменения.

Для эффективности использования данных в области управления затратами на качество продукции, работ, услуг ученые объединили три классификации, охарактеризованные выше, и предложили подход к классификации расходов на качество на базе Р.А. Фатхутдинова, А.Фейгенбаума. Такой подход в классификации наиболее часто используется как отечественными, так и зарубежными учеными-экономистами, занимающимися теоретическими и практическими вопросами качества.

Концепция (тотальная система качества) TQM предлагает новый подход к классификации затрат на качество продукции, работ, услуг, заключающийся в отражении полных затрат на каждый процесс. Преимущество концепции TQM в том, что она требует управления процессами, а не конечными результатами. Классификация затрат на качество согласно концепции TQM предполагает выделение двух групп затрат:

1) затраты на соответствие (cost of conformance – COC) – затраты на функционирование процесса, с наиболее эффективным способом соответствия продукции, работ, услуг декларированным (заявленным) стандартам, определяемым заданным специфицированным процессом, т.е. минимальные затраты на специфицированный процесс;

2) затраты вследствие несоответствия (cost of nonconformance – CONC) – затраты из-за неэффективности специфицированного процесса, т.е. стоимость затраченного времени, материалов и ресурсов, связанных с процессом поступления, производства, отгрузки и исправления неудовлетворительной продукции, работ, услуг.

Основополагающим принципом, заложенным в данной классификации затрат на качество продукции, работ, услуг, многие ученые считают принцип полезности.

С введением международных стандартов качества ИСО возникла необходимость в классификации затрат на качество продукции, работ, услуг в соответствии с ними. Методы, заложенные в ИСО, в настоящее время являются методической основой в системе качества не только в промышленных предприятиях, которые на современном этапе формируют системный подход в обеспечении качества продукции, работ, услуг, но и для консалтинговых (консультационных), а также для сертифицирующих организаций. Все организации стремятся иметь отработанную классификацию и

апробированные практикой учета методы оценки затрат на качество продукции, работ, услуг. На основании этого разработана классификация затрат на обеспечение качества по группам и элементам.

В данной классификации затрат на качество продукции, работ, услуг возможно применение методов учета:

- метода калькуляции затрат на качество;
- метода калькуляции затрат, связанных с процессами;
- метода определения потерь вследствие низкого качества;
- метод калькуляции на полном жизненном цикле [4].

Классификация по версии МС ИСО 9001 – это:

1. Производственные: расходы на оценку; расходы на дефекты: обнаруженные в процессе производства и обнаруженные вне производства; расходы на предупредительные мероприятия.

2. Непроизводственные: затраты на обеспечение, мероприятия, процедуры, сбор данных, проведение демонстрационных испытаний, отдельные и дополнительные оценки, проводимые признанными и независимыми испытательными органами.

Однако, считается что в ИСО методы не содержат примеры и практические рекомендации по организации системы учета затрат на качество продукции, работ, услуг, что вызывает сложности при оценке и учете затрат на качество [5].

Многие современные руководители промышленных организаций приспособливают существующую систему учета затрат на качество продукции, работ, услуг к системе на основе классификации А.Фейгенбаума. Так, в частности, затраты могут быть классифицированы по носителям затрат. Современное понятие затрат на качество включает: затраты на оценку качества, затраты на обеспечение качества, затраты на улучшение качества, затраты на управление качеством. Классификация затрат на качество является целевой, в ее основе должен лежать признак центров ответственности (места их возникновения). Он должен обеспечить возможность получать всю необходимую информацию для составления отчетности по совершенствованию организации и управления коммерческой организацией с целью оптимизации производственных затрат в отношении новой продукции, работ, услуг, имеющей высокий уровень конкурентоспособности.

Таким образом, затраты на качество продукции, работ, услуг в производстве – это совокупность затрат, связанных с созданием, улучшением, поддержанием, развитием, управлением, контролем, анализом за качественными характеристиками, свойствами продукции, работ, услуг, сгруппированным по целевому и функциональному признаку в местах возникновения или центрах ответственности.

Литература

1. Учет затрат на управление качеством продукции. <https://economy-ru.info/info/5>
2. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции / А. Фейгенбаум; пер. с англ. – М.: Экономика, 2011. – 476 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник/ Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2012. – 448 с.
4. Леонова И.Т. Управление затратами на качество продукции: Учеб. пособие / И.Т. Леонова.– СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2013. – 106 с.
5. Международные стандарты (ISO) ИСО 9001:2016. <https://standard.kz>

Резюме

В данной статье освещены состав и классификация затрат на качество в бухгалтерском учете. Раскрыта сущность затрат на качество, которые выступают в роли внутренней экономической основы системы качества. Они позволяют определять экономические последствия любых управленческих решений, принимаемых в системе менеджмента качества.

Түйін

Бұл мақалада бухгалтерлік есепте сапалы шығындардың құрамы мен жіктелуі көрсетілген. Сапа бойынша шығындардың мәні анықталып, олар сапа жүйесінің ішкі экономикалық негізі ретінде қызмет атқарады, олар сапа менеджменті жүйесіндегі кез келген басқару шешімдерінің экономикалық салдарын анықтауға мүмкіндік береді.

Summary

This article highlights the composition and classification of quality costs in accounting. The essence of costs for quality is revealed, which act as an internal economic basis of the quality system. They allow to determine the economic consequences of any managerial decisions made in the quality management system.



УДК 330.342.4:657.6

Курманбаева М.К., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **Турисбекова Г.К.**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО (IAS) 38 «НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ»

В современных условиях конкурентоспособность и доходность многих коммерческих организаций в значительной степени определяются их способностью адаптироваться к динамическим изменениям, происходящим во внутренней и внешней среде функционирования.

Вследствие быстрого развития рыночных отношений, стремительности и масштабности технологических изменений невозможно обеспечить конкурентоспособность лишь за счет использования материальных и финансовых ресурсов, которые становятся общедоступными для большинства экономических субъектов, поэтому особый интерес участников экономических отношений вызывают вопросы использования в деятельности организаций факторов нематериального характера. В процессе финансово-хозяйственной деятельности организации используют не только ценности, имеющие натурально-вещественную форму, но и нематериальные активы, которые не имеют такого признака, как вещественная субстанция.

Поэтому по мере развития экономики, внедрения новых технологий и выпуска наукоемкой продукции нематериальные активы становятся одной из наиболее важных составных частей активов организации и являются основным ресурсом в конкурентной борьбе. Это особенно справедливо для организаций, имеющих устойчивую деловую репутацию на рынке, владеющих известными товарными знаками или работающих на рынке наукоемкой продукции. В современных условиях формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах практически невозможно без данных об объектах нематериальных активов. Нематериальные активы имеют повсеместное применение, и поэтому правильная постановка их учета должна находиться в центре внимания бухгалтерского аппарата.

В бухгалтерском учете «нематериальные активы» являются новым понятием, которые вошли в лексикон учета в начале 90-х годов. Нематериальные активы – это неосозаемые активы, не имеющие физических свойств, но по своей природе способны приносить доход предприятию в течение длительного периода времени или постоянно. Данный участок требует четкого и правильного учета [1].

В современных условиях формирование полной информации о хозяйственных процессах практически невозможно без информации о нематериальных активах, данный вид долгосрочных активов уже имеет повсеместное применение.

Значение нематериальных активов в хозяйственной деятельности организации велико. Вовлечение нематериальных активов в экономический оборот коммерческих организаций способствует повышению их инвестиционной привлекательности, обеспечению конкурентных преимуществ на внутренних и внешних рынках, защите от недобросовестной конкуренции.

Вместе с тем создание и приобретение исключительных прав на объекты нематериальных активов сопряжено с определенными проблемами, обусловленными неоднозначностью понимания нематериальных активов как самостоятельной учетной категории, сложностью правоотношений,

возникающих по поводу их использования, несовершенством действующего законодательства.

Нематериальные активы создаются как самими организациями, так и приобретаются у инновационных организаций, что оказывает существенное влияние на формирование состава активов. Практическое использование нематериальных активов в экономическом обороте предприятий есть, по сути, процесс коммерциализации инновационной сферы, который условно можно свести к следующим стадиям. Первая стадия – это грамотная классификация объектов интеллектуальной собственности, на базе которой должна формироваться предварительная оценка их рыночной стоимости. Однако в настоящее время предприятия либо ее не выполняют, либо делают это по-дилетантски. Поэтому необходима профессиональная разработка базовых методологических и методических рекомендаций. Вторая стадия – это включение стоимости объектов нематериальных активов в состав имущества предприятий по подразделу 2700 «Нематериальные активы» Типового плана счетов бухгалтерского учета. Третья стадия – коммерциализации нематериальных активов заключается:

- в активном выходе предприятий на рынок научно-технической продукции; в умении найти своего покупателя, овладеть искусством предпринимателя, т.е. самому искать заказчика (потребителя) для своей идеи или разработки; в умении рекламировать их; в умении писать в журналы, пробиваться на телевидение и т.д [2].

Рост доли нематериальных активов в общей структуре ставит задачу рациональной организации их учета и анализа. Нематериальные активы представляют собой уязвимую позицию в системе бухгалтерского учета и при их оценке, прежде всего, необходимо установить, насколько активно они будут использоваться в процессе производства, какие доходы они приносят в настоящее время и какие принесут в будущем. В последние годы резко возросла степень и роль нематериальных активов в производственной и финансовой деятельности предприятия. В связи с этим особую актуальность для предприятий приобрела проблема совершенствования учета и анализа нематериальных активов. Вопросы методики и организации учета данного вида имущества активно обсуждаются во всем мире. Можно смело сказать, что нематериальные активы – один из самых проблемных в настоящее время вопросов казахстанской методологии бухгалтерского учета.

Первые экономические исследования, в которых анализируются объекты, ныне относимые к нематериальным активам, относятся к концу XIX века – 30-м годам XX века. Что же касается бухгалтерского понятия НМА, то первым нормативным документом, в котором такие активы стали фигурировать как объект учета был бюллетень «Амортизация нематериальных активов» Комитета по методам бухгалтерского учета Американского института бухгалтеров, изданный в 1944 году. Позже нематериальные активы стали фигурировать и в международных стандартах финансовой отчетности: сначала в МСФО 9 «Затраты на исследования и разработки», а затем и в МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы».

Как экономическая категория нематериальные активы представляют собой совокупность объектов долгосрочного пользования (свыше 1 года), не имеющих материально-вещественной формы, но необходимых предприятиям и организациям для эффективного осуществления хозяйственной деятельности. Они обладают стоимостью и способностью приносить организации экономические выгоды, т. е. доход.

Налоговое законодательство дает определение понятию нематериального актива: нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

В МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» дается следующее определение данного объекта учета: «Нематериальный актив является идентифицируемым не денежным активом, не имеющим физической формы, содержимым для использования при производстве или предоставлении товаров или услуг, для сдачи в аренду другим, или для административных целей, при условии, что под активом вообще, понимается ресурс, контролируемый предприятием в результате прошлых событий и от которого ожидается поступление в предприятие экономических выгод» [3].

Нематериальные активы в соответствии с МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» принимаются к учету по следующим видам оценки.

Первоначальная стоимость – это сумма выплаченных денег или их эквивалентов либо стоимость в текущих ценах или иных компенсаций при приобретении или создании нематериальных активов. Измерение первоначальной стоимости нематериальных активов зависит от того, приобретены нематериальные активы со стороны или созданы самой организацией. Нематериальные активы приобретаются в результате покупки, объединения (соединения) организаций, за счет государственной субсидии, обмена. Первоначальная стоимость нематериального актива, приобретенного в результате покупки за деньги или их эквиваленты, признается как сумма фактических затрат организации на его покупку, включая уплаченные невозмещаемые налоги и сборы и любые другие затраты, непосредственно связанные с приведением нематериального актива в состояние готовности к использованию по назначению. Первоначальная стоимость нематериальных активов, приобретенных как часть объединения (присоединения) организаций, признается по стоимости реализации.

Стоимость реализации – это стоимость, по которой возможен обмен нематериальных активов между осведомленными и готовыми к проведению сделки независимыми сторонами. Покупатель признает нематериальную статью как нематериальный актив, если она отвечает определению и критериям признания нематериальных активов, даже если она не была признана как нематериальный актив в финансовой отчетности, приобретаемой организацией.

Балансовая стоимость – это сумма отражения нематериального актива в финансовой отчетности, которая определяется как разница между первоначальной стоимостью и суммой накопленной амортизации.

Амортизируемая сумма – это первоначальная стоимость актива минус ликвидационная стоимость. Систематическое распределение амортизируемой суммы нематериального актива в течение срока его полезной службы называется амортизацией.

Ликвидационная стоимость – это сумма, которую организация ожидает получить за нематериальный актив в конце срока его полезной службы после вычета предполагаемых расходов по реализации [4]. Ликвидационная стоимость нематериального актива считается равной – нулю, если:

- нет соглашения с третьей стороной о его покупке в конце срока полезной службы;
- не существует активного рынка для данного нематериального актива, в связи с чем ликвидационная стоимость актива не может быть достоверно определена со ссылкой на данный рынок и нет вероятности того, что подобный рынок будет существовать в конце срока полезной службы актива.

Таким образом, особенность нематериальных активов состоит в том, что они используются предприятием в хозяйственной деятельности с целью извлечения дохода в течение длительного периода времени, и они не имеют вещественно-натуральной формы. В настоящее время понятие «нематериальные активы» не только вошло в теорию бухгалтерского учета, но и стало применяться на практике. На современном этапе развития общества нематериальные активы являются одним из принципиально новых объектов бухгалтерского учета в нашей стране, требующего дальнейшего изучения.

Литература

1. Нурсеитов Э.О. Национальный бухгалтерский учет и МСФО. – Алматы, 2010. – 304 с.
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Проспект, 2012. – 504 с.
3. Международные стандарты финансовой отчетности. <http://www.minfin.gov.kz>
4. Толпаков Ж.С. Финансовый учет. – Караганда, ТОО «Карагандинская Полиграфия», 2013. – 508 с.

Резюме

Научная статья посвящена вопросам и особенностям учета нематериальных активов в соответствии с МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы». Автор раскрывает сущность нематериальных активов и их значение. Кроме этого рассмотрена оценка нематериальных активов.

Түйін

Ғылыми мақала «Материалдық емес активтер» IAS 38 сәйкес материалдық емес активтерді есепке алудың

ерекшеліктері мен мәселелеріне арналған. Автор материалдық емес активтердің мәнін және олардың маңызылығын көрсетеді. Бұдан басқа, 38 Материалдық емес активтер (IAS) ХКЕС-ына сәйкес материалдық емес активтерді бағалауы қарастырылған.

Summary

The scientific article is devoted to the issues and peculiarities of accounting for intangible assets in accordance with IAS «38 Intangible Assets». The author reveals the essence of intangible assets and their significance. In addition, the assessment of intangible assets in accordance with IAS 38 «Intangible Assets» was consider.



УДК 330.342.4:657.1

Мадиева С.А., магистрант специальности «Учет и аудит»

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

МЕТОДИКА УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В современных условиях ведения предпринимательской деятельности контроль является гарантом достижения поставленных перед предприятием целей, а также необходимым для принятия рациональных и оперативных решений по вопросам развития предприятия. Максимальное и рациональное использование внутренних скрытых резервов и возможностей предприятия может существенно повысить экономическую эффективность и рентабельность финансово-хозяйственной деятельности. [1, с. 6]

Необходимость задействования системы учета для повышения эффективности управления денежными потоками в предприятии, с одной стороны и нерешенность многих вопросов, теоретического, методологического и практического характера в сфере управления дебиторской задолженности, с другой, предопределили актуальность и направленность данной статьи.

На сегодняшний день в научной литературе достаточно глубоко теоретически изучены вопросы дебиторской задолженности, но проблемы управления дебиторской задолженностью, а также пути их решения, на наш взгляд, недостаточно проработаны. Сегодня на практике не существует стандарта, который бы напрямую регламентировал порядок учета и отражения в отчетности дебиторской задолженности. [2, с. 125].

На наш взгляд, при составлении отчетности необходимо соблюдать принцип консерватизма, чтобы не ввести в заблуждение ее пользователей. Согласно этому принципу величина активов не должна быть завышена, а величина обязательств занижена.

С нашей точки зрения, в проблеме учета дебиторской задолженности требуется рассмотрение основных особенностей по Международным стандартам финансового учета и отчетности (МСФО).

Порядок раскрытия информации в финансовой отчетности по дебиторской задолженности излагается в МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации». Согласно этому, дебиторская задолженность и ссуды выделяются в отдельный класс финансовых активов и определяются как «непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке» [3, с. 184].

В данном случае, исключение составляют активы, которые предназначены для продажи, или товары (для торговых компаний), если компания планирует их выбытие в ближайшем будущем. Этот класс финансовых активов может включать: торговую дебиторскую задолженность, инвестиции в долговые инструменты и банковские депозиты, заемные активы.

Позвольте обратить внимание, если финансовые активы котируются на рынке, то по МСФО (IAS) 39 они не могут быть классифицированы как ссуда или дебиторская задолженность.

Выданные авансы или переплата по налогам в отчетности по МСФО обычно раскрываются в разделе «Дебиторская задолженность». Но если следовать определению дебиторской задолженности, приведенному в МСФО (IAS) 39, то перечисленные статьи не являются дебиторской задолженностью, эти статьи относятся к расходам, которые временно учтены на балансе до момента совершения хозяйственной операции – «расходы, оплаченные авансом». Если эти статьи имеют значительную величину и существенны с точки зрения отчетности в целом, то они в обязательном порядке будут раскрываться непосредственно в балансе [3, с. 185].

Для признания дебиторской задолженности в учете используются общие критерии признания активов и обязательств. Чтобы актив или обязательство были признаны, требуется одновременное соответствие следующим критериям:

1) существует высокая вероятность получения (оттока) экономических выгод, связанных с данным активом (обязательством);

2) стоимость актива или обязательства может быть надежно оценена.

Согласно пункту 3.1.1 МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», предприятие признает финансовый актив в своем отчете о финансовом положении только тогда, когда предприятие становится стороной договорных условий инструмента.

При этом, в соответствии с пунктом 3.2.3 МСФО (IFRS) 9, предприятие должно прекратить признание финансового актива только тогда, когда:

а) истекает срок действия договорных прав на потоки денежных средств от этого финансового актива, или

б) оно передает финансовый актив, как изложено в пунктах 3.2.4 и 3.2.5 МСФО (IFRS) 9, и при этом передача удовлетворяет требованиям прекращения признания в соответствии с пунктом 3.2.6 МСФО (IFRS) 9.

В первоначальном признании дебиторская задолженность оценивается по справедливой стоимости (по стоимости сделки), включая затраты по совершению сделки, которые напрямую связаны с приобретением (выпуском) финансового актива. После первоначального признания дебиторская задолженность оценивается по амортизируемой стоимости. Под амортизируемой стоимостью понимается финансовый актив, который был определен при его первоначальном признании, суммы накопленной амортизации, за вычетом стоимости его погашения.

Последующая оценка дебиторской задолженности торгового характера осуществляется по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

Если рассматривать синтетический и аналитический учет дебиторской задолженности, то он должен быть организован так, чтобы обеспечивать простоту формирования необходимых раскрытий информации в финансовой отчетности, а также управление этими активами и обязательствами. Степень детализации аналитического учета должна позволять анализировать оборачиваемость данного актива и погашение данного обязательства в разрезе каждого контрагента и однородных хозяйственных операций в разрезе каждого договора, а также отдельно отражать скидки и процентный доход.

Для разработки аналитических процедур в целях МСФО важным моментом должно являться создание подробного плана счетов с открытием субсчетов, который позволит легко формировать отчетность и необходимую информацию.

Рассмотрим порядок проведения инвентаризации расчетов и формирования резерва под обесценение дебиторской задолженности (резерва по сомнительным долгам) согласно международной практике.

Цель инвентаризации по МСФО – это выявление просроченной дебиторской задолженности для работы с сомнительными долгами и подтверждение балансовых данных на определенную дату. Она проводится для того, чтобы соблюсти принцип консервативности, не завысить активы компании и не ввести пользователей в заблуждение [1, с. 118].

Инвентаризация проводится как выборочно, так и сплошным методом.

В международной практике распространена инвентаризация дебиторской задолженности аудиторами. При этом акты сверки на бланке организации за подписью ответственных лиц направляются дебиторам с указанием в качестве обратного адреса почтовых реквизитов аудиторской организации.

Согласно МСФО, существуют две основные формы актов сверки – положительная и отрицательная. В акте сверки отрицательной формы указываются сумма дебиторской задолженности компании на определенную дату, и просьба прислать обратно акт сверки только в случае несогласия контрагента с указанной суммой. При неполучении ответа задолженность считается подтвержденной. В акте сверки положительной формы содержится просьба выслать обратно акт сверки в любом случае. Сумма задолженности по данным компании может указываться, хотя в международной практике этого делать не рекомендуется, чтобы контрагент отразил в акте сумму задолженности в соответствии со своим учетом.

Согласно МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» начисление резервов (снижение стоимости в учете) по активам предусмотрено, если их справедливая стоимость становится ниже балансовой. Применительно к дебиторской задолженности резерв должен начисляться, если от дебиторов ожидается поступление суммы, меньше первоначальной задолженности.

Более того, МСФО (IAS) 36 вводит термин «резерв под обесценение дебиторской задолженности». По МСФО начисление резервов под обесценение дебиторской задолженности – способ приведения суммы задолженности, отражаемой в отчетности, к ее справедливой стоимости. Определение суммы резерва входит в сферу ответственности руководства компании [3, с. 105].

На сегодняшний день существует несколько методов формирования резерва по сомнительной задолженности. По методу «доля продаж» средний уровень сомнительной дебиторской задолженности определяется как доля всей выручки, полученной за определенный период. Согласно методу «по срокам возникновения» величина сомнительной задолженности определяется в результате анализа сроков ее возникновения.

Способ формирования резерва по сомнительной задолженности описывается в пояснительной записке к финансовой отчетности и в учетной политике.

Также существует несколько способов определения суммы резерва по МСФО:

- определение вероятности взыскания задолженности по каждому дебитору и начисление резерва только по тем дебиторам, взыскание задолженности с которых сомнительно;
- начисление резерва в процентном отношении от выручки за период;
- разделение дебиторской задолженности на несколько групп, в зависимости от периодов просрочки, и начисление резерва в процентном отношении, определяемом для каждой группы.

Мы считаем, что наиболее распространенным является смешанный способ – резерв начисляется в отношении некоторых дебиторов, о которых известно, что вероятность взыскания их задолженности является низкой (судебный процесс по взысканию долгов, процедура банкротства), а в отношении остальных дебиторов резерв начисляется в зависимости от времени просрочки.

Требования к раскрытию информации о дебиторской и кредиторской задолженности представлены в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», согласно которому в балансе должны раскрываться статьи:

- обязательства по текущему налогу (налог на прибыль), торговая и прочая дебиторская задолженность;
- торговая и прочая кредиторская задолженность;
- оценочные обязательства;
- финансовые обязательства (например, по лизингу) [3, с. 22].

Более того, необходимо деление задолженности по срокам ее погашения на долгосрочную и краткосрочную.

В комментариях к финансовой отчетности по требованиям МСФО приводятся:

- суммы по основным группам задолженности – торговая, прочая, авансы выданные (полученные), переплата (зadolженность) по налогам, задолженность связанных лиц, задолженность связанным лицам и т. д. в зависимости от существенности сумм;
- сумма резерва под обесценение дебиторской задолженности;
- описание кредитных и финансовых рисков;
- суммы к погашению долгосрочной задолженности по срокам погашения (от года до двух лет, от двух до пяти лет, более пяти лет);

– эффективные процентные ставки дисконтирования долгосрочной задолженности [4, с. 87].

Кроме требований, указанных согласно МСФО, компания предоставляет любую дополнительную информацию, необходимую пользователям финансовой отчетности для понимания ее финансового положения и результатов деятельности за отчетный период. Состав такой информации определяется профессиональным суждением руководства [5, с. 130].

В основу политики учета и управлению дебиторской задолженностью на предприятии, которые позволят избежать убытков, связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности немаловажным для предприятия, является повышение эффективности расчетов с покупателями. И для эффективного управления дебиторской задолженностью мы можем предложить некоторые меры для решения данных проблем.

1. Для контроля и планирования дебиторской задолженности на предприятии должна быть налажена работа по получению информации: данные о выставленных счетах, которые не оплачены на настоящий момент; время просрочки по каждому счету; размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности; кредитная история контрагента.

2. Автоматизирование процесса управления дебиторской задолженностью.

3. Снижение риска несвоевременного возврата денежных средств и возникновение убытков можно, заключив договор страхования дебиторской задолженности.

Таким образом, в настоящее время на предприятиях самостоятельно разрабатываются и утверждаются рабочие документы бухгалтера, использование которых позволит обосновать суммы дебиторской задолженности, правильность отражения на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности, а также принимать эффективные решения на основе полученной учетной информации, необходимой для осуществления экономического анализа.

Литература

1. Бухгалтерский учет в организациях: Учеб. пособие. 5-е изд., переработ. / Под ред. Э.О. Нурсеитова, Д.Э. Нурсеитова. – Алматы: ТОО «Изд-во LEM», 2015. – 432 с.
2. Нурсеитов Э.О. Национальный бухгалтерский учет и МСФО: приложение к книге [Электронный ресурс]: Электронное учебное пособие. ДИСК / Э.О. Нурсеитов. – Алматы: Союз Эксперт Инфо, 2010. – 304 с.
3. Международные стандарты финансовой отчетности: Пер. полного офиц. текста Междунар. стандартов фин. отчетности принятых, в ЕС по сост. на 31 января 2007 г. – М.: Аскери-АССА, 2007. – 1060 с.
4. Методические рекомендации к международным стандартам бухгалтерского учета: методические рекомендации. – Вып. 7. – Алматы: LEM, 2005. – 316 с.
5. Основы бухгалтерского учета по МСФО: Учеб. пособие / С.Т. Миржакыпова, Г.Н. Аппакова, Ш.А. Иманкулова, Р.Ж. Бекова. – Алматы, 2009. – 198 с.

Резюме

В статье рассмотрены проблемы учета дебиторской задолженности, особенности учета дебиторской задолженности по Международным стандартам финансового учета и отчетности (МСФО), также предложены некоторые меры по решению проблем управления дебиторской задолженности на предприятии.

Түйін

Мақалада халықаралық қаржылық есептілік және бухгалтерлік есеп стандарттарына (ҚХЕС) сәйкес дебиторлық берешекті есепке алу мәселелері, мен дебиторлық берешектің ерекшеліктері қарастырылған. Сондай-ақ есепте дебиторлық берешектің проблемаларын шешу бойынша кейбір шаралар көрсетілген.

Summary

The article discusses the problems of accounting for accounts receivable, the specifics of accounts receivable under the International Financial Reporting and Accounting Standards (IFRS), and some measures to solve the problems of receivables management in the enterprise.



ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПОРЫНДАҒЫ САЛЫҚТЫҚ ЕСЕПТИ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП СТАНДАРТЫНА СӘЙКЕС ҰЙЫМДАСТЫРУ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

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 [1].

ҚР салық жүйесі мен шағын және орта кәсіпорындарға салық салу жүйесінің келесі негізгі жетіспеушіліктерін 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. Оның үстіне 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 күрделілігін үйлестіру және міндетті сипаттағы басқа да төлемдер салықтық аяда басқару тиімділігін төмендететін фактор 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) еліміздің халқы 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 2016 жылы Қазақстан Республикасының Қаржы Министрлігі қабылдаған 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 айрмашылықтарын 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 механикаландыру үшін дайындалған салықтық есептілік бланктерін үйлестіру;

ә) ақпараттарды электрондық тасығыштарда 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 саясатының 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 [3].

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

а) салық заңдылығы тұрақты болуы;

ә) мемлекет 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 ең төменгі 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 заңнамаға 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 [4].

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 барынша 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 салық заңнамасының ережелері мен нормаларының салық төлеушілер үшін түсініктілігі.

Салық төлеушілердің барлық санаттары үшін салық заңнамасына қолжетімділігі заң шығарушылардың мақсаты болып табылуы тиіс.

Осы аталған қағидаға қойылатын талаптар ретінде келесілерді қарастыруға болады:

а) әрбір қолданылатын түсініктемелер заңмен бекітілген өзінің бір ғана мағынасы болуы керек;

ә) заңнамалық актілер мен нормалар бір-біріне қарама-қайшы болмауы керек;

б) заңдағы мәтіндер орта білімді қолданушылар үшін түсінікті болуы керек;

в) шығарылатын заңнамалық актілердің саны шектен тыс болмау тиіс.

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

Салық төлеушілердің теңдігі – салық 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 тегін болуы қажет.

Жоғарыда аталып өткен қағидаларды отандық шағын және орта кәсіпорындарды дамытудың негізі ретінде қарастыруға болады. Шағын және орта кәсіпорындарында салық жүйесі дұрыс қолданылып жүзеге асырылуы үшін, салық заңнамасына сәйкес салық есебі ұйымдастырылып, талаптарға сай жүргізілуі қажет [5].

Салық есебі салық заңнамасына 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 мәліметтерін 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 ақпарат 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» заңнамасына сәйкес бухгалтерлік есепті және қаржылық есептілікті жүргізуге міндетті. Салық есебі салық заңнамасының талаптарына және ерекшеліктеріне сәйкес жүргізіледі. Салық есебін жүргізу процесінде салық кодексінде міндетті түрде қарастырылған ерекше салық салу тәртібіне қызметтің әрбір жеке түрлерін табыстар мен шығындары құруға есептің жеке түрлерін жүргізулері қажет.

Жеке есеп – салық кодексінде бекітілген салық салудың әртүрлі тәртіптері үшін салық салуға жататын және салық салумен байланысты объектілерді анықтау бойынша есепті салық салушылар мен ұйымдастыру болып табылады [6].

Бұл жерде табыстар мен шығындар салық заңдылығымен қарастырылған салық салудан босату немесе әртүрлі салық ставкаларының мөлшерлері үшін қызметтер қызметтер әрбір түрлері бойынша жеке айқындалады. Қызметтердің белгіленген түрлеріне жатқызылған 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 байланыстылығы;

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 бірегей ақпараттық жүйелерін ұйымдастырудың әдістеріне арналған келесі ерекшеліктерін сипаттауға болады:

а) бірегей есеп жүйесіндегі бірегей 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.

Өртүрлі 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 корпоративтік табыс салығы бойынша шығындарды анықтау мақсатында қаржылық есеп шегінде қолданылу мүмкін емес. Табысқа салынатын салық бухгалтерлік есепте ХҚЕС 12 пайдаға салық халықаралық қаржылық есептілігінің талабына сәйкес бюджетке төленетін корпоративтік табыс салығы 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 тұлғаның табыс алуы кезінде шығын ретінде қарастырылады және сол кезеңде есептеледі, яғни тиісті табыс пайда болу кезеңінде.

Осыдан шығатыны, шаруашылық субъектілері шаруашылық операцияларының және келісімдердің нәтижесінде пайда болған табыстарға салынатын 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 2013 жылғы 1 қаңтардағы бұйрығы.
2. Қазақстан Республикасының Салық Кодексі. 2016жылғы өзгертулермен.
3. Гершун А.М. и др. Учет по Международным стандартам: Оқу құралы. – 3 басылым. – М., 2009.
4. Александр Д., Бриттон А., Иориссен Э. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. – М.: Вершина, 2012.
5. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери, 2011.
6. ҚР «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» заңы 28.02.2007ж. №234-ІІІ.
7. Садиева А.С. Налоговый учет. – 2009. – 386 с.
8. Мезенцева Т., Мезенцева Г., Горобец В. Международные стандарты финансовой отчетности. – М., 2007.

Түйін

Шағын және орта кәсіпорындардағы салық есебін ұйымдастырудың маңыздылығы – бұл тиімді шешім қабылдау, реттеу және бақылау үшін кәсіпорынның шаруашылық процестері және қызметтерінің нәтижесі туралы толық әрі нақтылы ақпараттармен салықтық ұйымдарды қамтамасыз ету болып табылады.

Резюме

Важностью налогового учета в малых и средних предприятиях является обеспечение внутренних пользователей полной и ясной информацией о результатах хозяйственных процессов и его действиях для принятия оптимального решения.

Summary

Importance of tax account used in the small and middle business plants means providing internal users with complete and clear information about results of business processes for taking optimal decisions.



УДК 336.741.2:657.4

Максатова А.М., магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: **Кажмухаметова А.А.**, к.э.н., ст. преподаватель
КазУЭФМТ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОБЕСЦЕНЕНИЯ АКТИВОВ

Каждое предприятие должно на каждую отчетную дату рассматривать вопрос, имеются ли какие-либо признаки того, что могло произойти обесценение актива. Если такие признаки существуют, то необходимо провести полный анализ обесценения для того, чтобы рассчитать возмещаемую стоимость актива и если она меньше балансовой, то отразить обесценение актива.

В международных стандартах финансовой отчетности вопрос обесценения активов регулируется стандартом 36 «Обесценение активов», который описывает порядок выявления случаев обесценения активов и подход к отражению обесценения активов в учете и отчетности.

Независимо от наличия признаков обесценения ежегодный полный анализ требуется для: гудвилла, приобретенного при объединении организаций; нематериальных активов с неопределенным сроком службы; не готовых для использования активов.

МСФО 36 представляет достаточно широкий перечень признаков, указывающих на возможное обесценение активов. При этом выделяются внешние и внутренние признаки.

К внешним признакам относятся:

- в течение периода рыночная стоимость актива уменьшилась существенно больше, чем ожидалось бы в результате течения времени или нормального использования;
- произошли или произойдут в ближайшем будущем существенные изменения, в технологических, рыночных, экономических или юридических условиях, в которых работает компания отрицательно сказывающиеся на положении организации;

- рыночные процентные ставки или другие рыночные показатели прибыльности инвестиций увеличились в течение периода, и эти увеличения, вероятно, повлияют на ставку дисконта, которая используется для вычисления ценности использования актива и, как результат, приведут к уменьшению возмещаемой стоимости;

- балансовая стоимость чистых активов отчитывающейся организации больше, чем ее рыночная капитализация.

К внутренним признакам относятся:

- имеются доказательства устаревания или физического повреждения актива;

- существенные изменения, отрицательно сказывающиеся на положении компании, в степени или способе использования актива в настоящем или будущем. Эти изменения включают планы прекращения или реструктуризации деятельности, которой принадлежит актив, либо продажи или ликвидации актива до ранее определенной даты;

- имеются доказательства из внутренней отчетности, которые указывают на то, что текущие или будущие экономические результаты использования актива хуже, чем предполагалось [1].

К сожалению, данные внутренней отчетности далеко не всегда легко интерпретировать. Они, как правило, очень субъективны, и потому требуют более консервативного и осторожного отношения при анализе. На самом деле, если один из признаков имеет место, это еще не означает, что произошло обесценение актива. Необходимо проанализировать его влияние, как на справедливую стоимость за минусом затрат на продажу активов, так и на расчет дисконтированных денежных потоков.

Пример: Балансовая стоимость оборудования, отраженная в учете, составляет 300 000 долл. На нем выпускается продукция, на производство которой у вас заключен контракт. Срок действия контракта составляет 2 месяца. По окончании контракта вы прекратите производство на данном оборудовании, после чего оборудование будет утилизировано.

До того как был заключен контракт, вы рассчитали себестоимость продукции. Стоимость изготовления единицы продукции на данном оборудовании составляет 10 долл. Контрактом предусмотрен выпуск 45000 единиц, поэтому эксплуатационная ценность оборудования составляет 450 000 долл.

В настоящее время чистая продажная цена оборудования составляет 275 000 долл. Возмещаемая сумма – это большая величина из «справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу» (275 000 долл.), и «эксплуатационной ценности» оборудования (450 000 долл.). Таким образом, она составляет 450 000 долл.

Нет необходимости всегда определять и «справедливую стоимость актива за вычетом расходов на продажу», и его «эксплуатационную ценность». Если какая-либо из этих сумм превышает балансовую стоимость актива, то это означает, что актив не подлежит обесценению.

Бывает возможным определить «справедливую стоимость за вычетом расходов на продажу», даже если актив не является предметом торговли на активном рынке.

При отсутствии основания для оценки суммы, которую возможно получить в результате продажи, в качестве возмещаемой суммы может использоваться «эксплуатационная ценность» актива.

«Эксплуатационная ценность» актива, предназначенного для продажи, будет состоять, главным образом, из чистых поступлений от выбытия, так как денежные средства от использования актива до момента его выбытия, скорее всего, окажутся весьма незначительными.

Возмещаемая стоимость актива определяется как величина наибольшая из: ценности использования; или справедливой стоимости за минусом затрат на продажу.

Возмещаемая стоимость определяется для отдельного актива, за исключением случаев, когда актив не генерирует притоков денежных средств за счет только своего постоянного использования. В этом случае возмещаемая стоимость определяется для единицы, генерирующей денежные потоки (ЕГДП), к которой принадлежит актив.

Справедливая стоимость за минусом затрат на продажу – это сумма, которая может быть получена от продажи актива при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку сторонами, за вычетом затрат на выбытие.

Ценность использования – это дисконтированная стоимость предполагаемых будущих денеж-

ных потоков, возникновение которых ожидается от непрерывного продолжающегося использования актива и от его выбытия в конце срока его полезной службы [2].

Расчет ценности использования активов состоит из двух этапов:

1. Определение и расчет будущих денежных потоков.
2. Дисконтирование этих потоков.

Прогнозирование будущих денежных потоков должно основываться на разумных предположениях; ускоренный рост выручки, значительное снижение ожидаемых затрат, или необоснованно долгий срок полезного использования активов должны быть исключены. В целом, фактические результаты недавнего прошлого вполне могут служить основой для прогнозирования, однако, если в последние годы наблюдался резкий рост объемов продажи и производства, он может быть спрогнозирован только на краткосрочную перспективу.

При подготовке прогнозов денежных потоков должны использоваться оптимальные ожидания менеджеров организации, но не их самые оптимистичные прогнозы. Внешние данные, то есть полученные не из источников внутри организации, считаются более надежными, чем внутренние данные. Наиболее полезными внутренними данными являются планы и бюджеты организации. Их ценность возрастает, если они рассмотрены и одобрены руководством компании, а ранее подготовленные планы и бюджеты не слишком отличались от фактических результатов. Прогноз денежных потоков должен основываться на более скромных ожиданиях в тех периодах, на которые уже не распространяются формально утвержденные бюджеты, так как достоверность этих прогнозов еще более сомнительна.

МСФО 36 указывает, что положительные потоки должны либо быть постоянными, либо снижаться последовательно в тех периодах, для которых нет полностью разработанных и утвержденных бюджетов. В любом случае, коэффициент прироста потоков не может превышать аналогичного долгосрочного показателя для отрасли в целом.

Стандарт предусматривает, что в расчет принимаются только:

- регулярный денежный приток, связанный с нормальным и постоянным использованием актива;
- ликвидационная стоимость актива, если она есть;
- отток денежных средств, необходимый для обеспечения притока;
- отток денежных средств, связанный с подготовкой актива к эксплуатации.

Соответственно не включаются:

- сами по себе амортизационные начисления, так как не являются денежными расходами;
- расходы, связанные с финансированием приобретенного актива. Речь идет об основных суммах займов и процентных выплатах по ним, а также выплате кредиторской задолженности по приобретению актива. Это связано с тем, что решение о методе покупки актива (за счет собственных средств, кредита или выпуска дополнительных акций) не зависит от способа его использования;
- денежные потоки, связанные с неиспользуемыми или находящимися на консервации активами;
- эффект от применения ставки налогообложения. Все прогнозы должны строиться на притоках и оттоках до налогообложения [3].

Наилучший показатель справедливой стоимости за минусом затрат на продажу актива – это цена, указанная в договоре купли-продажи актива. Если такого договора нет, но существует активный рынок, то справедливая стоимость за минусом затрат на продажу определяется на основе рыночной цены за исключением затрат на реализацию актива. Если нет ни договора, ни активного рынка, то цена актива определяется на основе всей доступной информации о его стоимости.

Несмотря на то, что определение справедливой стоимости за минусом затрат на продажу в принципе не составляет труда, на практике организация может столкнуться с некоторыми проблемами.

Убыток от обесценения – это сумма, на которую балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую стоимость.

Если возмещаемая стоимость актива меньше, чем его балансовая стоимость, то последняя должна быть уменьшена до возмещаемой стоимости. Убыток от уменьшения стоимости обесценения должен немедленно признаваться в качестве расхода в отчете о прибыли и убытках.

Если обесценение затронуло отдельный актив, то можно кредитовать непосредственно счет учета этого актива, однако, для сохранения информации о его исторической стоимости, лучше создать для этой операции отдельный контрсчет (резерв на обесценение), аналогичный счету накопленной амортизации или отражать обесценение непосредственно путем увеличения сальдо на счете накопленной амортизации.

Несмотря на то, что необходимо произвести анализ стоимости конкретного актива, редко возможно рассчитать денежные потоки, генерируемые каждым отдельным активом. Именно поэтому МСФО 36 вводит понятие единицы, генерирующей денежные потоки.

Единица генерирующая денежные потоки – это наименьшая определяемая группа активов, которая за счет ее непрерывного использования создает приток денежных средств, который в большей степени независим от притока денежных средств от других активов или групп активов. Если имеется какое-либо свидетельство того, что актив может быть обесценен, то возмещаемая стоимость должна оцениваться для отдельного актива. Если невозможно оценить возмещаемую стоимость для отдельного актива, то компания должна определять возмещаемую стоимость ЕГДП, к которой принадлежит актив [4].

Для определения единицы, генерирующей денежные потоки необходимо объединить активы в группы, для которых определение самостоятельных денежных потоков будет возможно. При этом очень важно, что группы эти должны включать минимальное количество активов. Сложность, возникающая на практике, относится к оценке корпоративных активов, таких как офисные здания, компьютерный центр и т.п. Сами по себе эти активы не генерируют никаких идентифицируемых денежных притоков, тем не менее, оценивать снижение их стоимости все равно необходимо.

Таким образом, Международный стандарт финансовой отчетности 36 «Обесценение активов» применяется к большому числу активов, признаваемых в бухгалтерском балансе. Основная задача этого стандарта обеспечить реальную оценку активов в финансовой отчетности путем признания убытка от их обесценения, когда чистая балансовая стоимость превышает возмещаемую сумму.

Литература

1. Акимов Б.Ж., Тулешова Г.К., Сапарбаева С.С. Продвинутый финансовый учет: Учеб. пособие. – Алматы: Экономика, 2016. – 232 с.
2. Чая В.Т., Чая Г.В. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Юрайт, 2014. – 629 с.
3. Международный стандарт финансовой отчетности: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА, 2014. – 245 с.
4. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Е. МСФО в Казахстане: принципы перехода и применения. – Алматы, 2013. – 388 с.

Резюме

В статье рассмотрен МСФО 36, определены процедуры, которые предприятие применяет для того, чтобы учитывать свои активы по величине, не превышающей их возмещаемой стоимости. Освещены активы, учитываемые по величине, превышающей его возмещаемую стоимость, если балансовая стоимость превышает сумму, которая будет возмещена за счет использования или продажи этого актива.

Түйін

Мақалада 36 ҚЕХС қарастырылған, кәсіпорын қолданған рәсімді анықтап, сол үшін шама бойымен өз активтерді ескерсін, өтелетін құн олардың аспайтын сурқтар белгіленген. Егер оның баланстық құны пайдаланудың есебінен болған сомасынан асса, актив шамаға асатын онының өтелетін құны бойымен ескеріледі, немесе бұл активтің сатылымы мәселелері ашылды.

Summary

The article deals with IAS 36, defined the procedures that an entity applies to account for its assets at a value not exceeding their recoverable amount. The assets that are accounted for in excess of its recoverable amount are reported if the carrying amount exceeds the amount that will be recovered through the use or sale of this asset.



ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА – КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Чтобы успешно осуществлять свой бизнес, руководство предприятия должно хорошо знать законодательство, регулирующее деятельность, четко представлять, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал. Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого предприятия. Финансовая политика предприятия является узловым моментом в наращивании темпов его экономического потенциала в условиях рыночной системы хозяйствования с ее жестокой конкуренцией. Важное значение имеют показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия. Оценка собственного капитала служит основой для расчета большинства из них. Учет собственного капитала является важным участком в системе бухгалтерского учета. Здесь формируются основные характеристики собственных источников финансирования деятельности предприятия.

В настоящее время в бизнесе и экономической литературе под капиталом подразумевается сумма ресурсов, вложенных на приобретение и воплощенных в стоимости производственных и иных помещений, зданий, сооружений, машин и механизмов, орудий, земли (основной капитал), сырья, материалов, топлива, средств на оплату труда работников (оборотный капитал).

Сегодня основная масса хозяйствующих субъектов находится в собственности одного и более владельцев. Учет документов, подтверждающих права собственности владельцев, а также различные операции с ними являются предметом бухгалтерского учета, который имеет свои особенности. Для правильного отражения в учете операций по движению собственного и акционерного капитала, а также подготовки подтверждающих документов необходимо знать законодательство, регламентирующее создание, деятельность, реорганизацию и ликвидацию юридических лиц различной организационно-правовой формы.

Видимая простота образования и функционирования собственного капитала может оказаться обманчивой, о чем свидетельствуют время от времени возникающие у заинтересованных лиц вопросы, на которые они не всегда находят ответы.

Недостаточно внимательное отношение к формированию собственного капитала и его составу в какой-то момент может существенно повлиять на деятельность предприятия, а в крайних случаях поставить вопрос о его дальнейшем существовании. Следовательно, правильное отражение операций по формированию и движению собственного капитала имеет весьма важное значение для каждого предприятия.

Капитал – одна из фундаментальных экономических категорий, сущность которой научная мысль выясняет на протяжении ряда столетий. Термин «капитал» происходит от латинского «capitalis», что означает основной, главный. В первоначальных работах экономистов капитал рассматривался как основное богатство, основное имущество.

Собственный капитал принадлежит к числу сравнительно новых объектов отечественного бухгалтерского учета и, следовательно, аудита. В условиях рыночной экономики это понятие заменило ранее существовавшее понятие «источники собственных средств».

В Законе Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года (с изменениями и дополнениями от 28.12.2016г.) этому понятию дано следующее определение: «Собственный капитал – это активы субъекта после вычета его обязательств» [1].

Иными словами, величина собственного капитала зависит от оценки активов и обязательств, отраженных в бухгалтерском балансе.

Собственный капитал – это чистая стоимость имущества, определяемая как разница между стоимостью активов (имущества) субъекта и его обязательствами. Особенностью собственного капитала является то обстоятельство, что он всегда выступает в роли источника активов хозяйствующего субъекта, а, следовательно, не осязаем.

Логическим завершением учетного процесса любого предприятия является формирование отчетности организации, необходимой как для целей внутреннего управления, так и для представления внешним пользователям.

Важность информации, которая необходима для всех заинтересованных пользователей о состоянии и движении составных частей капитала привело к тому, что данные о капитале выделили в отдельную форму. Одной из важных форм финансовой отчетности выступает отчет об изменениях в капитале.

В отчете об изменениях в собственном капитале раскрывается информация о произошедших за отчетываемый период изменениях собственного капитала, как в структурном, так и в количественном плане. На практике данный отчет имеет огромное значение для заинтересованных пользователей так как отражает все изменения, произошедшие в собственном капитале в течение отчетного периода. В ней раскрываются результаты операций с владельцами собственного капитала, так и результаты доходов и расходов отчетного периода [2].

Данный отчет в основном интересен в первую очередь собственникам (акционерам) и инвесторам организации, который показывает увеличение и уменьшение уставного капитала и нераспределенной прибыли, а также источники их поступления и выбытия в динамике.

В МСФО (IAS) 1 внесены изменения, вступающие в силу с 01.01.09 года. Совет по международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Board, IASB) выпустил пересмотренную версию стандарта МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Изменения, которые внесены, направлены в основном на то, чтобы улучшить их пользователям возможность сравнения финансовой информации, изложенной в финансовых отчетах. Новым требованием, изложенной в данном стандарте является необходимость агрегирования информации по схожим характеристикам и введение формы совокупного дохода.

Совокупный доход представляет собой изменение собственного капитала (чистых активов) организации за отчетный период в результате тех или иных событий, источником которых не являются сами владельцы этой организации, включают в себя все изменения собственного капитала за отчетный период, за исключением инвестиций, которые были сделаны владельцами организации или начислений владельцам [3].

Совокупный доход представляет собой сумму чистого дохода, а также тех статей, которые не вошли в отчет о прибылях и убытках, причиной которого является то, что они не признаны (непризнанный доход или потери от продажи ценных бумаг или валютных операций). Совет по МСФО также ожидает, что связанные с введением формы совокупного дохода изменения, помогут инвесторам отдельно анализировать изменения собственного капитала компаний, источником которых являются сами владельцы, которые осуществляют операции в пределах своих полномочий, таких как выкуп акций, изменения в дивидендной политике и отдельных операций, не связанные с собственниками этой организации. На основе полученных комментариев от заинтересованных сторон, которые были получены на протяжении установленного периода, IASB решил, чтобы дать возможность представлять информацию о доходах и расходах либо в рамках единой формы отчета о совокупном доходе, либо в двух отдельных отчетах – отдельно в отчете о прибылях и убытках и отдельно в отчете о совокупном доходе. Все остальные изменения были направлены на изменения названий некоторых форм отчетности для того, чтобы более точно отразить их сущность. Так, баланс будет теперь называться отчетом о финансовом состоянии.

Цель отчета об изменениях в капитале заключается в том, чтобы более детально изучить процесс формирования и изменения капитала. Данный отчет дает дополнительную информацию об изменениях состава, его структуры и все перемещения, которые произошли в собственном капитале в течении предыдущего и отчетного периода. На его основе можно проанализировать прирост его стоимости в зависимости от источников формирования, а также оценить влияние на

его увеличение в результате изменения соотношения израсходованной величины капитала и поступивших средств.

Отчет об изменениях в капитале компании как за предыдущий, так и за отчетный год состоит из следующих показателей (по вертикали) [4]:

- сальдо на 1 января отчетного года;
- изменение в учетной политике;
- пересчитанное сальдо;
- изменение в капитале;
- прибыль/убыток от переоценки активов;
- хеджирование денежных потоков;
- курсовые разницы от зарубежной деятельности;
- прибыль/убыток, признанный непосредственно в самом капитале;
- прибыль/убыток за период;
- всего прибыль/убыток за период;
- дивиденды;
- эмиссия акций;
- выкупленные собственные долевые инструменты;
- прочие распределения акционерам;
- сальдо на 31 декабря отчетного года.

В горизонтальной части отчета компании расположены статьи собственного капитала компании, а именно:

- выпущенный и неоплаченный уставной капитал;
- эмиссионный доход;
- резервный капитал;
- дополнительный внесенный капитал;
- резерв по переоценке;
- прочие резервы;
- нераспределенный доход/убыток прошлого и отчетного периодов;
- доля меньшинства;
- итого.

Таким образом, отчет об изменениях в капитале предоставляет пользователям информацию об изменениях, произошедших в капитале организации за отчетный период, которые не были признаны в отчете о прибылях и убытках. Источником для анализа собственного капитала является отчет об изменениях в капитале. Исходя из анализа данных этого отчета можно дать оценку ее финансовой устойчивости. Он показывает основные источники формирования собственного капитала и дает возможность определить последствия их изменений для финансовой устойчивости организации.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007г. №234-З (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.2016 г.).
2. Кеулимжаев К.К. Финансовая отчетность: Учеб. пособие /К.К. Кеулимжаев, Н.А. Кудайбергенов /Под общ. ред. К.К. Кеулимжаева. – Алматы: Экономика, 2009. – 263 с.
3. Ержанов М.С. Финансовая отчетность казахстанских предприятий: Учеб. пособие / М.С. Ержанов, А.А. Нурумов. – Алматы: Экономика, 2007. – 180 с.
4. Международные стандарты финансовой отчетности <http://www.minfin.gov.kz>

Резюме

Научная статья посвящена рассмотрению одной из форм финансовой отчетности – отчета об изменениях в капитале. Автор отмечает важность для предприятия собственного капитала и изменений в нем. Также в статье отмечено, что на практике данный отчет имеет огромное значение для заинтересованных пользователей так как отражает все изменения, произошедшие в собственном капитале в течение отчетного периода.

Түйін

Ғылыми мақала қаржы есептілігінің бір түрі – елордадағы өзгерістер туралы есепті қарастыруға арналған. Автор компания үшін өз капиталының маңыздылығын және ондағы өзгерістерді атап өтеді. Сондай-ақ, мақалада, іс жүзінде бұл есеп мүдделі пайдаланушылар үшін өте маңызды болып табылады, себебі есептік кезеңде капиталдағы барлық өзгерістерді көрсетеді.

Summary

The scientific article is devoted to the consideration of one of the forms of financial reporting – the report on changes in the capital. The author notes the importance for the company of its own capital and changes in it. The article also notes that in practice this report is of great importance for interested users as it reflects all the changes that have occurred in equity during the reporting period.



ӘОЖ 338:657.223/42

Маратова С.М., «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Казмұхаметова А.А., э.ғ.к., аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

ӨНІМ ӨТКІЗУ ЕСЕБІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Дайын өнім – негізгі және қосалқы цехтарының сатуға арналған өнімі. Дайын өнімнің өндірісте жасалғаны, оның біртұтастығы, стандартпен немесе техникалық шарттарға сәйкестігі, техникалық бақылау қызметінен өткендігі, паспорты, сапасы және басқадай құжаттармен куәландырылғаны, қоймаға тапсырылғаны, тапсырыс берушілердің қабылдап алғаны және басқа жайлары – міндетті түрде актімен рәсімделеді.

Дайын өнім есебінің негізгі мақсаттары:

- шығарылған өнімнің сапасына, жоспардың орындалуына бақылау жүргізу;
- дайын өнімнің табыстылығын анықтау;
- өнім түсіру бойынша жоспардың орындалуына және уақытылы есеп айырысуларға бақылау жүргізу.

Дайын өнім бухгалтерлік есебінің міндеттеріне келесілер жатады:

- дайын өнім өндірісіне, оның қорларының жағдайына, қоймада сақталуына, шығарылған өнім көлеміне әрдайым бақылау жасау;
- шығарылған, жүкке тиелген өнімді уақытылы және дұрыс құжаттық ресімдеу, пайдаланушылармен есеп айырысуларды нақты ұйымдастыру;
- өткізілген өнім сомалары, оның өндірісі мен өткізілуіне кеткен нақты шығындар сомаларын, пайда сомаларын уақытылы және дәл есептеу.

Өнеркәсіптік кәсіпорындарда жасалатын өндірістік процестің маңызды материалдық нәтижесі – өнім болып табылады. Оның көлемі мен тұтынушылық қасиетінің артуы экономиканың әрі қарай дамуын және халық тұрмысының көтерілуін қамтамасыз етеді. Технологиялық процестердің барлық кезеңдерінен өткен бұйымдар дайын өнім болып саналады [1].

Өнім есебі және оны сату – өнімді өндіру және өткізуді басқару үшін қажет мәліметтерді уақытылы алуды қамтамасыз ететін мақсатты процесс.

Бұл есептің мақсаты – сатып алушыларына қатысты кәсіпорын өзінің келісімшарт міндеттемелерін және өнім өндірудің өндірістік бағдарламасын орындауды бақылау болып табылады. Сонымен қатар, есептің көмегімен кәсіпорынның қоймасындағы өнімдердің қолда бары, оның қабылданған қор нормасына сәйкестігі (құралдардың айналымын жеделдету үшін қажет), сату бөліміндегі тауарлардың көлемінің жеткіліктілігі, қоймадағы және сатып алушыға жөнелтілген тауарлардың сақталуы бақыланады. Босатылу және сатылу операцияларының есебі сатып алушылар

төлемдерінің уақытылы түсуін және сату барысында шығындар пайда болатын өткізу сферасындағы үнемдеу тәртібін қадағалау мақсатын көздейді.

Т. Долгихтың айтуынша, өнімді өндіру, босату және сату мақсатында дұрыс басқару шешімін қабылдау үшін кәсіпорынның басқару органдары қажетті ақпаратты уақытылы алып отыру қажет. Мысалы, өнім өндіру жөніндегі күнделікті хабар тәуіліктік тапсырманың және айлық өндірістік бағдарламаның орындалғанын тұрақты түрде бақылап отыруына және жоспардан ауытқып кеткен жағдайда қажетті шара қолдануға мүмкіндік береді. Босатылған өнімнің қалдығы туралы мәлімет өнімнің сатылуын болжау үшін, кәсіпорынның пайдасына оның әсерін болжау үшін, және де осы маңызды көрсеткіштер бойынша жоспардың орындалу жолын болжау үшін қажет.

Кәсіпорынның сыртқы есеп беру көрсеткіштерін қалыптастыру көзі ретінде де есеп ақпараты өте маңызды. Есеп ақпаратын алуды ұйымдастырушы және оның қалыптасу тәртібін орындаушы кәсіпорын бухгалтериясы болып табылады. Оның өнімді шығару, босату және сатуды бақылау бойынша негізгі міндеттері келесілер:

- өнім қозғалысын уақытылы құжатты толтыруын қамтамасыз ету – оның қоймаға түсуі (өндірістен шығуы) және сатып алушыларға жөнелтуі;
- материалды-жауапты тұлғамен өнімді толық және уақытылы қабылдануын және оның сақталуын, сонымен қатар бекітілген нормативтерге оның запастарының сай болуын бақылау;
- келісімшарттарды орындаудың нақты тәртібін, сатып алушыларға өнімді жөнелтудің, өнімнің сапасы мен ассортименти, оның босатылу мерзімін ұйымдастыру;
- өнімді сатып алушылардан төлемнің уақытында түсуін бақылау және төлем құжаттарын толтыру;
- ағымдағы есеп тіркемелерінде және бухгалтерлік шот жүйелерінде өнімді өндіру, босату және сату операцияларын жазу;
- өнімді сатумен байланысты өндірістік шығындарды белгілеу және олардың шамасы мен құрамын бақылау;
- өнімді сату жоспарын орындауды бақылау;
- кәсіпорынның сыртқы есеп беру көрсеткіштерін дайындау;

Осы міндеттерді толық орындау үшін есеп дұрыс жүргізілуі қажет [2].

Дайын өнімді есептеу үшін 1320 «Дайын өнім» деп аталатын активті инвентарлық (мүліктік) шот пайдаланылады. Дайын өнім кәсіпорынның айналым каражатының құрамына кіреді және ол қаржылық есеп беруде нақты өзіндік құны бойынша көрініс табады. Дайын өнімнің нақты өзіндік құны есептік кезең (ай) аяқталғаннан кейін ғана анықталады. Ағымдағы есептік кезеңде өнім тұрақты түрде қозғалыста (шығару, босату, жөнелту, сату) болады, сондықтан өнім ағымдағы есеп үшін есептік бағасы бойынша шартты түрде бағаланады, ол үшін дайын өнімнің өткен айдағы нақты өзіндік құны, тіркелген бағасы пайдаланылуы мүмкін. Есептік кезеңнің соңында ауытқудың пайызы мен сомасын есептеу жолымен шығарылып, оның есептік бағасын нақты өзіндік құнына дейін жеткізеді. Ауытқудың пайызы мен сомасы ай ішінде түскен және ай басындағы өнімнің қалдығынан есептелінеді. Ауытқу кәсіпорынның экономиясын немесе артық жұмсалғанын көрсетеді.

Ауытқудың пайызын келесі формула бойынша есептейді:

$$\% \text{ Ауытқу} = \frac{\sum \text{ауытқуы}}{K + \text{Тек}}.$$

Мұндағы %Ауытқу – ауытқу пайызы;

Σ ауытқуы – ауытқу сомасы;

K – қалдық;

Тек – Есептік құны бойынша түскен түсімдер

Дайын өнім қозғалысын есептеудің алғышарттары үшін нормативті-анықтамалық ақпарат қажет. Дайын өнім запасының жағдайын жан-жақты бақылау, оның өндіру және жеткізу жоспарын орындау, әрбір бұйымның атауын, көлемін, сортының қозғалысын қадағалауын қажет тұтады. Есептеуді осылай детальдап қарау дайын өнімді есептеу мен оның қозғалысын ұйымдастырудың міндетті алғышарты болып табылатын номенклатураны жобалау жолымен жасалады.

Номенклатура деп кәсіпорынмен немесе біртекті кәсіпорындар тобымен өндірілетін өнім түрінің қолданыстағы белгілеу жүйесіне сай өлшем бірлігі бар жүйелендірілген тізімі аталады. Номенклатураның әр позициясына номенклатуралық номер беріледі, ол оның коды болып табылады. Кодтағы белгілер саны минимальды болуы қажет, бірақ өндірілетін өнімнің барлық тізіміндегі белгілерді қамту үшін жеткілікті болуы қажет.

Өнімнің осындай түрде жасалған номенклатуралық тізімі әрбір номенклатуралық позицияның коды мен сөзбен жазылған түсініктемесінің арасындағы байланысты орнататын ақпараты бар анықтамалық материал болып табылады.

Есепті жеңілдету мақсатында бір номенклатуралық номерге бағасы бірдей немесе бір-біріне жақын бірнеше өнімдердің размерін, сорттарын немесе түрлерін бекітеді. Көптеген бухгалтериялар есептеу бағасы ретінде кәсіпорынның көтерме бағасын қолдануды қалайды немесе бөлшектеу бағасын қолданады, егер соңғысы болса.

Нығайтылған топтық ассортименті бойынша кәсіпорынның бухгалтериясы жүргізетін өнімнің талдамалық есебі болған жағдайда есептік баға осы топ үшін орташа болып есептеледі және бағалау шамасының нормативті-анықтамалық массиві бойынша жеке дара позиция болады. Дайын өнім есебін ұйымдастырудың алғышарттары нормативті-анықтамалық ақпараттың бар болуы ғана емес, сонымен қатар осыған барлық қызығушылығы бар тұлғалардың қолжетуін қамтамасыз етуі екенін ескеру қажет. Көптеген көздер бойынша бөлінген бұл ақпаратты рационалды ұйымдастыру қажет, олардың әрбірі белгілі пайдаланушыға қажетті нақты мәліметтерді массивте біріктіреді.

Е. Диркова «Учет готовой продукции по плановой себестоимости» атты еңбегінде былай деген: «Материалды-жауапты тұлғалар номенклатуралық парақ ұстау қажет, онда барлық өнімнің түрі, өнімнің позициялық коды, өлшеу бірлігі және есептеу бағасы болады. Нақты осы деректемелерді материалды-жауапты тұлғалар өнімнің қозғалысын көрсететін басқа құжаттарды толтырғанда белгілеу міндетті».

Жедел жұмыс жасау үшін өткізу бөлімінің қызметкерлері дәл осындай номенклатуралық парақты қажетсінеді, бірақ онда сату бағасы көрсетіледі және де сол бағалар преysкуранттың позициясы мен номерін есілтейді, олар сатып алушыларға берген шоттарда белгіленеді. Сонымен қатар, оларға сатыпалушылардың, келісімшарттардың коды бойынша дифференциалды өнімдердің жеткізуі бойынша кәсіпорынның міндеттері мен жоспарлық тапсырмалары туралы анықтамалық құжаттың мәліметтері керек [3].

Айдың аяғында есеп беру калькуляциясын жасағаннан кейін, барлық өнімнің нақты өзіндік құны мен жоспарлы өзіндік құнының арасындағы, немесе нақты өзіндік құны мен кәсіпорынның келісімді бағалары бойынша есептелген өзіндік құнының арасындағы айырмашылықтары анықталады. Дайын өнімді шығарғаны туралы синтетикалық деректері 1320 «Дайын өнім» шотының дебетінде жинақталып, 8110 «Негізгі өндіріс», 8310 «Қосалқы өндіріс» және 8210 «Өз өндірісінің шала өнімдері» шоттарының кредитінде көрініс табады.

Дайын өнім бағалаудың түрлері:

- іс жүзіндегі өндірісті көзіндік құн бойынша – шығындардың жиындары, мысалы жеке тапсырысқа (жиікөлік және күрделі құрал – жабдық шығаратын кәсіпорындарда қолданады);

- қысқартылған (толық емес өндірістік өзіндік құн) бойынша – жалпы шаруашылық шығандарсыз есептеледі;

- жоспарлық (нормативтік) өндірістік өзіндік құн бойынша – нақты есептік құн ретінде қолданады. Осы әдіс арқылы есептік бағаның және жоспарлаудағы бағаның бірлігі қамтамасыз етіледі;

- өткізудің көтерме бағалары бойынша – нақты есептік бағалар ретінде қолданады. Осы жағдайда әрбір жеке шот бойынша өнімнің іс жүзіндегі өзіндік құннан ауытқулар көрсетіледі;

- көтерме сауда (нарық) бағалары бойынша – тауарлар көтерме сауда арқылы өткізілетін есепте қолданады;

- босату бағалар бойынша – олар қосымша құнға салынатын салық сомасына өседі. Кейбір бір тапсырмаларды және жеке жұмыстарды орындау жағдайында қолданады [4].

Дайын өнімнің өзіндік құнына кіретін шығын түрлеріне байланысты отандық экономикалық әдебиетте оның мынадай түрлерін дәстүрлі бөлуде:

- цехтық – тікелей шығындар мен жалпы өндірістік шығыстарды;
- өндірістік – цехтың өзіндік құн мен жалпы шаруашылық шығыстар кіретін және өнім өндіруге байланысты кәсіпорынның шығындары;
- толық өзіндік құн – коммерциялық және өткізу шығыстарына ұлғайған өндірістік өзіндік құн. Өндіріс пен де, өнім өткізумен де байланысты кәсіпорынның жалпы шығындарын біріктіреді.
Сонымен, дайын өнім деп кәсіпорында жасалып шыққан және өндірістік немесе жеке бастың тұтынуы үшін жарамды өнімдер; өнеркәсіпте бұдан әрі өндеуге немесе құрастыруға жатпайтын және сыртқа босатуға арналған өнімдерді айтады.

Әдебиеттер

1. Мырзалиев Б.С, Абдушукуров Р.С. «Основы бухгалтерского учета». – Алматы, 2010. – 136 с.
2. Долгих Т. Бухгалтерский учет и анализ затрат и себестоимости готовой продукции / Т. Долгих. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 240 с.
3. Диркова Е. Учет готовой продукции по плановой себестоимости / Е. Диркова // Практическая бухгалтерия. – 2014. – №11. – С. 24-28.
4. Әлиев М.К., Алтынбеков М.А. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есепті ұйымдастыру. – Астана: КазУЭФМТ, 2015. – 188 б.

Түйін

Мақалада дайын өнімді өткізу есебінің ерекшеліктері қарастырылды. Әрбір кәсіпорын өзінің өндіріс процесінің нәтижесінде өнім алады. Дайын өнімді есепке алу және сату – өнімді өндіру және өткізуді басқару үшін қажет мәліметтерді уақытылы алуды қамтамасыз ететін мақсатты процесс.

Резюме

В статье рассмотрены особенности учета реализации готовой продукции. Каждое предприятие получает продукт в результате собственного производственного процесса. Учет и продажа готовой продукции – это целенаправленный процесс, который обеспечивает своевременное получение информации, необходимой для управления процессом производства и продаж.

Summary

In the article features of the account of realization of finished goods are considered. Each enterprise receives a product as a result of own production process. Accounting and sale of finished products is a purposeful process that ensures the timely receipt of information necessary for managing the production and sales process.



УДК 336.14:338.26.002:657.6

*Нұрахманқызы А., магистрант специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: Юсупов У.Б., PhD, ст. преподаватель
КазУЭФМТ*

МЕТОДИКА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГАМ С БЮДЖЕТОМ И ИХ АУДИТ

В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 31.01.2017 г., где определены основные приоритеты продвижения Казахстана в число наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся государств мира сказано: «Казахстан должен войти в число 30 развитых государств мира к 2050 году». Первым из приоритетов послания является ускоренная технологическая модернизация экономики [1].

Налоги в условиях рыночной экономики являются существенным источником содержания аппарата и субсидирования деятельности государства. Согласно мировому опыту, налоговый механизм содержит в себе огромные возможности воздействия на формирование предпринима-

тельской деятельности, структуру и динамику общественного производства, его размещение. Главным источником формирования бюджета государства являются налоговые сборы и платежи, т. к. каждому государству для исполнения своих функций необходимы фонды денежных средств. Несомненно, что источником этих фондов являются средства, которые правительство собирает со своих граждан. Эти фонды являются источником финансирования государственных и социальных программ, за счет них содержатся органы, обеспечивающие деятельность самого государства.

Практическая значимость заключается в создании методологических принципов и четких прикладных рекомендаций по усовершенствованию системы учета расчетов с бюджетом. Она определяется тем, что применение разработанных в дипломной работе по организации учета расчетов с бюджетом позволит поспособствовать нарастанию эффективности деятельности экономических субъектов любой отрасли.

Целью бухгалтерского учета и финансовой отчетности является обеспечение заинтересованных лиц полной и достоверной информацией о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении индивидуальных предпринимателей и организаций. Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации об операциях и событиях индивидуальных предпринимателей и организации [2].

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа налогов принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты. Своевременный и полный анализ данных, которые имеются в учетных документах (первичных и сводных) и отчетности, обеспечивает принятие необходимых мер, направленных на улучшение выполнения планов, достижение лучших результатов хозяйствования.

Согласно налоговому законодательству в Республике Казахстан взимаются налоги, которые являются регулирующими источниками государственного бюджета суммы отчислений по ним поступают в доходы соответствующих бюджетов в порядке определяемом законом о республиканском бюджете на очередной год сборы, платы и таможенные платежи, которые являются доходными источниками как республиканского так и местных бюджетов.

Обязательные платежи в республиканский и местный бюджеты определяются и регулируются Кодексом РК «О налогах и других обязательных платежах вбюджет». А также нормативными правовыми актами, утверждение которых предусмотрено Налоговым кодексом не включая впросов таможенных платежей, платежей за загрязнение окружающей среды и обязательных платежей за использование природных ресурсов [3].

Для усовершенствования учета и аудита расчетов с бюджетом по налогам необходимо осуществление работы по дальнейшему упрощению методов взимания и уменьшения общей величины обязательных платежей в бюджет и в первую очередь платежей из выручки, или оборотных налогов. Но эти налоговые рычаги играют значительную роль как наиболее устойчивый и гарантированный источник поступлений в бюджет. Отмена указанных платежей в будущем будет возможна лишь по мере их замещения другими источниками финансирования государственных затрат. Необходимо постепенно уменьшать совокупную ставку оборотных налогов, чтобы не допускать введения новых.

Для совершенствования учета расчетов с бюджетом и налогообложения необходимо.

1. Больше уделять внимания стимулирующей функции налогообложения, расширению налоговой базы. Постепенно снижая налоговую нагрузку и обеспечивая тем самым упрочнение экономической ситуации в республике необходимо последовательно сокращать величину налогов с оборота и сдвинуть акценты на прямое налогообложение.

2. Возможность пояснения и комментирования законодательных актов, а также предоставление исключительно органам, их принявшим.

3. Целесообразно осуществить определенное упрощение налоговой отчетности предприятий: следовало бы ввести один расчет, где нашли бы отражение все показатели финансово-экономической деятельности предприятия, а компьютерная проверка при приемке расчетов снизил бы возможность арифметических ошибок.

4. Система налогообложения должна исключать вероятность разной интерпретации определения налогооблагаемой базы налогоплательщиками и налоговыми органами, однако это возможно

только тогда, когда налоговые расчеты строятся полностью или в большой степени на основе системы бухгалтерского учета.

5. Немаловажным фактором является формирование у плательщика налогов сознательного отношения к его обязанностям перед государством и это происходит не только в результате продуманного законодательства, но и качеством деятельности органов налоговой службы, осведомленностью их сотрудников, работой СМИ (средства массовой информации).

Вне сомнения, что эффективность любой налоговой системы в большинстве случаев определяется административными затратами на ее обслуживание. Наиболее полное поступление налогов в бюджет при небольших затратах по их сбору гарантирует наиболее эффективную налоговую систему. В этой связи, в ходе усовершенствования налоговой системы следует освободить ее от платежей, которые при небольшой доле в доходах бюджета требуют довольно больших расходов на администрирование.

Немаловажным фактором является понижение налогового бремени на фонд заработной платы. Неоспорим тот факт, что слишком высокая налоговая нагрузка на фонд заработной платы не способствует стопроцентной его легализации. Вне всякого сомнения, в такой ситуации у большинства субъектов хозяйствования возникает желание хотя бы частично, скрыть от налогообложения фонд своей заработной платы.

Для совершенствования учета в компаниях следует вести электронные счета-фактуры. Ожидалось, что с 1 января 2017 г. в Республике Казахстан выписка счетов-фактур должна была проводиться исключительно в электронном формате для всех плательщиков НДС. Но срок перехода на обязательные электронные счета-фактуры для плательщиков НДС перенесен.

В сравнении с выписанным счетом-фактурой на бумажном носителе ЭСФ имеет ряд преимуществ:

- гарантированная быстрая доставка. Не покидая сервера системы ЭСФ, счета-фактуры мгновенно передаются адресату;
- юридическая значимость. Каждый счет подписывается электронной цифровой подписью;
- защищенность информации. Работа в системе осуществляется по защищенным каналам, где используются средства криптографической защиты;
- доступность. Система ЭСФ функционирует 24 часа в сутки, 7 дней в неделю;
- простота использования. Отправлять счета через ЭСФ так же просто, как отправлять письма по электронной почте. В системе реализован простой и интуитивно понятный интерфейс;
- интеграция. Система ЭСФ постоянно совершенствуется, а также может быть интегрирована с другими учетными бухгалтерскими системами.

Электронные счета-фактуры выписываются по системе ИС ЭСФ. Для того, чтобы начать выписывать ЭСФ необходимо.

1. Зарегистрироваться в качестве участника ИС ЭСФ. Регистрация производится руководителем предприятия на портале ИС ЭСФ.

2. Заключить соглашение о пользовании системой ИС ЭСФ. Соглашение заверяется электронной цифровой подписью руководителя предприятия. Заключение соглашения не накладывает на предприятие обязанность выписки счетов-фактур исключительно в электронном виде.

3. Получить ключи Национального удостоверяющего центра (НУЦ РК), для (физического, юридического лица) в Центрах обслуживания населения.

После прохождения регистрации предприятия в качестве участника ИС ЭСФ, предприятие (поставщик) имеет право выписывать счета-фактуры заказчику (покупателю), в электронном виде.

Получатель, в свою очередь, должен обязательно пройти регистрацию в системе ИС ЭСФ для получения выставленных в адрес него счетов-фактур.

Еще одним механизмом является налаженная система внутреннего контроля компании. А к процедурам проверки эффективности системы внутреннего контроля аудита относят:

- наличие рабочих документов аудиторов, сформированных в аудиторские файлы;
- соблюдение при проведении конкретного аудита требований действующих стандартов и внутренних стандартов аудиторской деятельности;

- соблюдение политики и процедур внутреннего контроля по обеспечению качества работы в ходе аудиторской проверки [4, с. 119].

Оптимизация налогообложения предполагает: минимизацию налоговых выплат, как в долгосрочном, так и краткосрочном периоде и недопущение штрафных санкций со стороны налоговых органов, что достигается правильностью начисления и своевременностью уплаты налогов.

Любое предприятие заинтересовано в минимизации налоговых платежей в бюджет. В свою очередь, налоговые органы пытаются обнаружить схемы уклонения от уплаты налогов и доначислять как можно больше налогов в ходе проверок, как камеральных, так и выездных.

Оптимизация налоговой политики предприятия позволяет избежать переплаты налогов в каждый данный момент времени, ведь, как известно, сегодняшние деньги гораздо дороже завтрашних.

В настоящее время в нашей республике ведется активная работа по упрощению механизма исчисления отдельных платежей, рационализации структуры налогов в направлении общего снижения налоговой нагрузки. Немаловажным фактором является достижение определенной стабильности налогообложения, от которой во многом зависят возможности планирования бизнеса на перспективу. Однако стабильность не означает абсолютную неизменность налоговой системы, а, напротив, предполагает ее периодическое реформирование и максимальную адаптацию к изменяющимся экономическим условиям. Это особенно характерно для стран с переходной экономикой.

Литература

1. Послание Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017г. // Режим доступа: www.akorda.kz Дата обращения: 25.11.2017 г.

2. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года №234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.2016г.) // Режим доступа: www.zakon.kz Дата обращения: 28.11.2017 г.

3. 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 11.07.2017г.) // Режим доступа: www.zakon.kz Дата обращения: 28.11.2017 г.

4. Тусибаева Г.С. Качество аудиторских услуг: теория, методология, контроль: Монография. – Астана: КазУЭФМТ, 2015. – 192 с.

Резюме

Научная статья посвящена рассмотрению вопросов по методике совершенствования расчетов налогов с бюджетом и аудиту. Практическая значимость заключается в создании методологических принципов и четких прикладных рекомендаций по усовершенствованию системы учета расчетов с бюджетом. Научная обоснованность данной статьи заключается в разработанных предложениях по совершенствованию методологии проведения учета обязательств.

Түйін

Ғылыми мақала салықтардың бюджетпен есеп айырысуы және аудиты жетілдіру мәселелерін қарастырады. Мақаланың практикалық маңыздылығы методологиялық принцип және нақты қолданбалы ұсыным жүйесін жетілдіруінде негізделді. Мақаланың ғылыми негізділігі бюджетпен есеп айырысуы және аудит әдіснамаларын жетілдіруі болып есептеледі.

Summary

The scientific article is devoted to the consideration of questions on the methodology for improving tax calculations with the budget and audit. Practical significance lies in the creation of methodological principles and clear applied recommendations for improving the system of accounting for payments to the budget. The scientific validity of this article is the developed proposals to improve the methodology for recording liabilities.



ҰЙЫМНЫҢ ЕСЕП САЯСАТЫНЫҢ ЭЛЕМЕНТТЕРІ, ҰЙЫМДЫҚ ЖӘНЕ ТЕХНИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Шаруашылық субъектісі есеп саясатын қабылдай отырып, операцияларды бейнелеу үшін анықталған өлшеуіштерді алдын ала қарауға міндетті. Есеп саясатына қатысты барлық талаптарды орындау бухгалтерлік есепті нормативтік жүйеде, сонымен қатар шаруашылық өмірінде маңызды өзгерістер түрінде белгілі бір қиындықтар туғызады. Есеп процесінің артық регламентациясының күші жойылғанда және есеп әдісін таңдаудағы босатндық ішкі пайдаланушылар мүддесі мен оның мүддесі арасындағы оптималдық арақатынастың мәселесін субъектінің алдына қояды [1].

Есеп саясатын әзірлеуде және жүзеге асыруды өнеркәсіптегі бухгалтерлік есепті практикалық жүзеге асыруға байланысты және мемлекеттік тіркеме күнінен бастап қолданылады деп есептеледі.

Ұйымның есеп саясатының элементтері:

- шоттардың жұмыс жоспары, есеп беру мен есептің толықтылығы менуақыттылығының талаптарына сәйкес бухгалтерлік есепті жүргізу үшін синтетикалық және аналитикалық есептер қажет;
- бастапқы есеп құжаттарының нысандары, типтік түрлері қаралмаған, сонымен қатар ішкі бухгалтерлік есептің құжат түрлері (бастапқы құжат, жинақ құжаты, тіркемелер) бойынша шаруашылық қызметін ресімдеу үшін пайдаланылады; шаруашылық субъектісінің активтері мен міндеттемелерін түгендеудің тәртібі;
- активтер, міндеттемелер мен капитал бағасының әдісі;
- есепті ұйымдастыру үшін қажетті шаруашылық операциялар мен басқа мәселелерді бақылауды жүзеге асыру тәртібі;
- есеп мәліметінің құжат айналымы ережесі мен технологиясын өңдеу.

Есеп саясатын тіркемелеуде келесі талаптарға мән беріледі:

а) есеп саясаты ұйымның барлық құрылым бөлімшелерінде қолданылады. Болашақта енгізгенде өз қызметін жалғастыру көзделеді;

б) шаруашылық қызмет фактілері есеп беру мерзімінде көрсетіледі.

Есеп саясаты көптеген жылдар бойы қолданылып келеді. Субъектінің қолданатын есеп саясатын тағайындау біріншіден, субъектінің шаруашылық жұмыстарының жағдайы туралы толығырақ, объективті және дұрыс мәліметтер алу үшін керек [2].

Мұндай мәліметтер шаруашылық құрамындағы немесе оның құрамына енетін барлық категориялық тұлғаларды қызықтырады. Есеп саясатын таңдауда келесі талаптарға сүйеніп жетекшілік етеді: толықтылығы, ұқыптылығы (құнттылығы), формалардың басымдылық мазмұны, қайшылық еместігі, тиімділігі, т.б.

Осы талаптарға сәйкес қабылданған есеп саясаты өнеркәсіпте бухгалтерлік есеп жүйесінің біртұтастығын қамтамасыз етеді.

Есеп саясатына келесі жағдайларда түзетулер енгізуге болады:

- қайтадан ұйымдастырғанда (біріккенде, бөлінгенде, қосылғанда);
- меншік иесі өзгергенде Қазақстан Республикасы заңдарындағы өзгерістер немесе бухгалтерлік есепті реттеудің нормативтік жүйесі;
- бухгалтерлік есептің жаңа әдістерін әзірлегенде.

Мұндай жағдайда кез келген өзгеріс есеп саясаты сияқты тәртіп бойынша негізделіп, ресімделеді.

Көптеген дамыған елдерде өткізілгендей есеп саясатындағы өзгерістердің зардабын алдын ала қарау қажет.

Дұрыс орындалған және ресімделген есеп саясаты мүмкін болатын айыптардан (салық органдары, бюджеттен тыс қорлар) құтқарады, сонымен бірге залалдарды нақты төмендетуге рұқсат

етіледі және бизнестің тиімділігі артады. Бүгінгі таңда есеп саясаты мен процесін автоматтандыруда тығыз байланыс бар, өйткені керекті мәліметтер көлемін ұлғайтуда тұтынушылық (қажеттілік) туындайды. Сондықтан, есеп саясаты басқарудың нақты құралы және жетекшінің атқарушы көмекшісі болып абылады. Есеп саясатының концепциясын жүзеге асырумен бірге субъектілер тәуелсіздік пен кемдікті қамтамасыз ете отырып, ішкі пайдаланушылар мүддесіне қысым жасайды, оларды енгізу мүмкіндігін заңдастыруда жаңылады. әртүрлі есеп саясатын пайдалану өнеркәсіп қызметінің қорытындысы туралы мәліметтердің салыстыруын шығарады. Мүдделер балансы бұл жағдайда өнеркәсіп пайдасында бұзылды деп саналады [3].

Есеп саясатын жетілдіре отырып, бухгалтерлік есеп туралы ұсынымынан шығатын қоғам қатынасының жиынтығы сияқты.

Қазір Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігінде бухгалтерлік есептің барлық стандарты қаралып жатыр, ХҚЕС 8 қайта қаралғанда, кіші кәсіпкерлік субъектілері қызметімен байланысты мәселелерді шешу бойынша шара қолданылатын болады.

Есеп саясатының тиімді бағытын қалыптастыру үшін бухгалтерлік есеп принциптері мен оның қолайлы нақты әдістерін, салық салу процесін, қаржылық менеджменті және басқа да көптеген экономикалық қатынас мәселелерін кімде-кім болмасын жақсы білу керек. Өкінішке орай, кейбір ұйым басшылары мен атқарушы бухгалтерлер айтылған мәселелер өрісін терең түсіне бермейді.

Есеп саясаты бухгалтерлік есеп жүйесіне және қойылған талаптар мен принциптерге жауап беруге қамтамасыз ету керек.

Осы кезеңдегі нарықтық қатынастар, меншіктік экономика және кәсіпкерлік процестің дамуына сай бухгалтерлік қорытынды есепті шынайы жасалуына ең әуелі ұйымдардың басшылары жауапты. Ал бухгалтерлік есеп саясатының сапалы қалыптасуына ұйымдардың атқарушы бухгалтерлері жауапты пайдаланушыларға тапсыру болып табылады. Сенімділік пен толықтылық терминдері бірінің маңызын бірі сипаттайтын кең ұғымдағы терминдер. Яғни осы принциптерді негізге ала отырып тәжірибеде қолданылатын есеп әдістері мен критерийлерді бухгалтерлік есеп саясаты шеңберінде жақсы қолдану керектігі туындайды. Осыған байланысты ұйымдардың бухгалтерлері тәуелсіздік пен кәсіби мамандықты және техникалық мүмкіндіктерді ұштастыра отырып ұйымдардағы есеп саясатын сапалы қалыптастыруы керек. Есеп саясатын қалыптастырушы бухгалтерлер, бухгалтерлік есеп теориясын біліп қана қоймай сонымен қатар:

- мазмұны мен мәніне қарай есеп саясаты тәжірибеде қандай дәрежеде қолданылатындығын;
- есеп саясатын қалыптастыруда әртүрлі нұсқалардың іске асырылуын және қандай әдістерді қолдану керектігін де білулері қажет.

Есеп саясатын қалыптастыру процесінде бухгалтерлер белгілі авторлардың және ресми органдардың жариялаған арнайы оқулықтарын, мақалаларды, әдістемелік құжаттар мен материалдарға жүгінуге болады.

Есеп саясатын жасаушы мамандар есеп саясатының негізгі элементтерін бастапқы құжаттардың мазмұны мен ерекшеліктерін, бухгалтерлік есеп шоттарының жоспарын, активтер мен міндеттемелерді бағалаудың әдістерін, амортизация есептеу тәртібін, мүліктерді түгендеу, аяқталмаған өндірісті бағалау, құжат айналысы ережесін, ақпараттарды өңдеу технологиясын т.б. көптеген бухгалтерлік есеп өрісіндегі мәселелерді зерделей білуі керек [4].

Есеп саясатын қалыптастыру барысында мына төмендегі базистік принциптер маңызын басшылыққа алу қажет:

а) осы ұйымның активтері мен міндеттемелері меншік иелерінің активтері мен міндеттемелерінен дербес жүргізілетіндігін (дербестік принцип);

б) ұйым өз қызметін белгісіз уақытқа дейін үздіксіз жалғастыра беретіндігін, осы ұйымның жуық арада жойылмайтындығын, ұйым өз қызметі көлемін қысқартпайтындығын (үздіксіздік принцип);

в) таңдалып алынған есеп саясаты бір жылдан келесі жылдарға сабақтастықпен қолданыла беретіндігін (сабақтастық принцип);

г) дайын өнімдерді сатудан түскен немесе түсетін ақшалардың қашан түсетіндігі уақытына қарамастан сатылған өнімдер сатып алушыларға жөнелген кезде түскен табыс түрінде осы жылдың есебінде көрсетілетіндігін (сату принципі);

Ұйымдар есеп саясатын ыңғайлы қалыптастыру мақсатында активті, меншікті капитал және міндеттемелерді мына төмендегілерше топтастыру керек:

- бухгалтерлік есептің шоттар жоспарына қарай материалды емес активтер мен олардың амортизациясы, негізгі құралдар мен олардың тозуы, айналу сыртындағы активтерге салынған табыстық инвестициялар сабақтастығы бойынша;

- бухгалтерлік баланс құрамындағы активтік баптардың, яғни өтімділік дәрежесінің жоғарылауына қарай айқындалған материалды емес активтер, тауарлы-материалдық құндылықтар, аяқталмаған өндіріс, берешектер қарызы сабақтастар бойынша;

- активті қаражаттар көздерінің пайда болуына қарай арнайы сабақтастық принцип бойынша топтастырылады.

Есеп саясатын тәжірибеде қолдану мен қалыптастыру барысында ұйымдар құқылы тұлғалар ретінде өздері тіркелген салық органдар мен келісті жағдайда болуы керек.

Егер ұйымдар қызметінің нәтижесін шығару кезінде есеп мәліметтері кейбір объектілерінде ауытқушылық оқиғалары болса, есеп жүйесін жүргізу кезінде өзгерістер енгізілсе, бұларды реттеу мен дұрыс жолға қоюдың тәртібі есеп саясатын қабылдаушы органдарға хабарланады.

Есеп саясатын қалыптастыру процесі қаржылық қорытынды есепке, басқарушылық және салық есебіне тән барлық бухгалтерлік есеп элементтер мазмұнын сабақтастық жолдар мен ашып көрсетуге, сондай-ақ ұйымдардың қаржы нәтижесі көлемін арттырып отыруға арналған. Есеп саясатын жасау алдында ұйымдардың міндет атқарушы бухгалтерлері осы кезеңде басшылыққа алынған және өз қызметін атқарудың енгізген құраушы ресми заң актілері мен нормативтік базаларды зерделеп, өткен жылдары жасалған есеп саясатының тиісті тараулары мен объектілерін сараптауы керек [12. 33 б.].

Ұйым шеңберінде іске асырылатын есеп саясатын жасау мен қалыптастыру төмендегі сабақтастық кезеңдерден тұрады:

- арнайы комиссия құрылып, мұның мақсаты мен атқаратын міндеті;

- есеп жүргізудің жаңа әдистері айқындалып, бухгалтерлік есеп стандарттарымен принциптері талаптарына жауап беретін мазмұнда ұйым басшысының бұйрығы шығарылады;

- есеп саясатын сапалы жасау үшін жауапты есеп қызметкерлері мен қатар өнім өндіру технологиясын заң актілері мен нормативтік материалдарды, қаржыжүйесі ерекшеліктерін жақсы білетін тәжірибелі мамандар қатыстырылады;

- есеп саясатын қалыптастырудың кезеңдік шаралары, қажетті құжаттар мен есеп объектілердің тізімі жасалынады.

Есеп саясатының ұйымдық және техникалық аспектілеріне мыналар жатады:

- ұйымдардың ұйымдық құрылымы, оның көлемі мен сипаттамасы, қызмет атқару ерекшеліктері;

- ұйымның жарғысы, құрылтайшылар мен үлес қосушылар, жұмысшылар мен жауапты басшылар тізімі;

- акционерлермен өткізілетін жиналыс кездесулер т.б. ұйым қызметіне байланысты маңызды шаралар.

Есеп саясатының қысқаша мазмұны ұйым басшысының шығарған бұйрығында көрсетіледі [5]. Әдетте есеп саясатына тән шығарылған бұйрық үш тараудан тұрады. Олар:

- бухгалтерлік есепті ұйымдастыру;

- есеп жүргізудің техникалық тәсілдері;

- негізгі есеп объектілеріне тән қолданылатын әдістер.

Есеп саясатының ұйымдық және техникалық мәселелерін сипаттаушы материалдар ақпараттық көздер, анықтамалық тұжырымдар және ішкі ережелер түрінде қолданылады.

Есеп саясатын жасауға қатысты жауапты мамандар, әсіресе ұйымның бас бухгалтері ресми қолданудағы құжаттар мазмұнын қайта қарап нұсқаулар мен ережелердің т.б. қолданбалы ресми құжаттардың тиімді және тиімсіз жақтарын зерделеуі керек. Әрқашанда ұйымның бас бухгалтері кәсіби тұрғыда табандылық көрсетіп, өзінің білімі мен тәжірибесін есеп саясатын сапалы жасауға жұмсауы қажет. Икемді, зерделі жасалған есеп саясаты осы ұйымның ішкі нормативтік құжаты

болып табылады. Бәсекелестік жағдайда сапалы жасалынған осы ұйымның есеп саясатының кейбір маңызды тұстары басқа да ұйымдар тәжірибесінде қолдануы мүмкін. Сонымен қатар, нарықтық қатынастар, халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттары талабына және ұйымдар өрісіндегі технологиялық, шаруашылық ерекшеліктерге сай жасалынған есеп саясаты есеп жүргізудің әдіснамалық концепциясы болып та қаралады.

Сонымен есеп саясатының ұйымдық және техникалық аспектілерінің мазмұны мына құжаттардан: бұйрықтар, ішкі ережелер, құжат айналысының графигі, нұсқаулар, акционерлер жиналысының хаттамасы, ұйымның жарғысы, құрылтайшылық келісім, заңды тұлғаны тіркеуден өткізудің анықтамасы т.б. бухгалтерлік есепке тән құжаттардан тұрады.

Есеп саясатының мазмұнды сапалық дәрежесі қаржылық қорытынды есеп даярлап тапсыруға, бухгалтерлік баланс құрылымына, есеп жүргізудің үлгісіне, сондай-ақ ішкі және сыртқы аудит қызметінің маңызына қарай сипатталады.

Әдебиеттер

1. Алиев М.К., Жетесова М.Т., Шамуратова Н.Б. Финансовый учет 1: Учеб. пособие. – Астана: ТОО Мастер По, 2014. – 157 с.

2. Рахимбекова Р.М., Кеулимжаев К.К., Айтхожина Л.Ж. Финансовый учет на предприятии. – Алматы, 2005.

3. Оразбекұлы Б. Бухгалтерлік есеп және аудит негіздері: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2011. – 409 б.

4. Акимова Б.Ж. Финансовый учет II: Учеб. пособие. – Алматы, ТОО«МАП», 2013. – 182 с.

5. Тайгашинова К.Т. Углубленный управленческий учет: Учебник. – Алматы: Экономика, 2014. – 184 с.

Түйін

Мақалада тұжырымдама, оның әдістемелік, техникалық және ұйымдастырушылық аспектілері қарастырылады. Есеп саясатының қалыптасуына әсер ететін заңнамалық негіздер, тұжырымдамалар, мақсаттар, принциптер, факторлар және элементтер ашылады.

Резюме

В статье рассматривается понятие, ее методологические, технические и организационные аспекты. Раскрыты законодательные основы, понятие, цель, принципы, факторы и элементы, влияющие на формирование учетной политики.

Summary

The article considers the concept of accounting policy, its methodological, technical and organizational aspects. Legislative bases, concept, purpose, principles, factors and elements that influence the formation of accounting policy are disclosed.



ӘОЖ 330.14:657.422:636

Полатова Э.М., «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Алиев М.К., э.ғ.д., профессор

ҚазЭҚХСУ

МАТЕРИАЛДЫҚ ҚОРЛАР ЕСЕБІНІҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ

Кез келген ұйымның өндірістік-шаруашылық қызметінде материалдық қорлар маңызды роль атқарады. Материалдық қорлар жаңа өнімдерді бағалап және ұйымның шығындарын болжауға мүмкіндік береді. Өндірісте өнім өндіруге материалдық қорларға деген сұраныс жоғарылайды. Бұл өндірістің көлемінің ұлғайғандығын көрсетеді. Экономиканың қай саласында болмасын ұйымдар мен еңбек ұжымдарының шикізат пен материалдарды ұтымды жұмсауға, өндіріс қалдықтарын

азайтуға, өндірістік өнімнің өзіндік құнын азайтуға, шығаратын өнімнің халықаралық нарықта бәсекелестікке жарамды етіп шығаруға материалдық қорлар есебінің атқаратын ролі өте үлкен.

Қазіргі уақытта нарықтық экономика шарттарына сәйкес дайындықтың бастапқы кезеңінде материалды қорларды дайындаудың және сатып алудың маңызы зор. Материалдық қорларды ары қарай оңтайлы қолдану үшін, дайындау және тұтыну мақсатына қол жеткізу үшін, бухгалтерлік есеп қызметі материалдық қорларды сатып алу мен дайындау бойынша ай сайын талдау жүргізуге мүмкіндік беретін толық және айқын ақпарат ұстауы қажет.

Өндіріс деңгейінде қорлар үлкен капиталды салымдарды қажет ететін объектілер қатарына жатады, сондықтан да ол кәсіпорын саясатын және қызмет көрсету деңгейін анықтайтын негізгі факторлардың біреуі болып табылады.

Сондықтан қорлармен басқару мақсаты бір жағынан оларды қолдау бойынша жалпы шығындарды минимизациялайтын болса, басқа жағынан кәсіпорынның табысты жұмысы үшін қажетті болады.

Қазіргі кезде өндірісте материалдық қорлардың есебі 2011 жылы шығарылған «Шағын және орта бизнес кәсіпорындарына арналған Қаржы есептілігінің халықаралық стандартындағы» 13-бөлім «Қорларға» сәйкес жүргізіледі [1, 89 б.].

Бұл стандарт бойынша «Қорлар» бөлімінде осы бөлімнің қолданылу аясы, қорларды бағалау, қорлардың өзіндік құны, сатып алуға жұмсалған шығындар, қайта өңдеуге жұмсалған шығын, өндірістік үстеме шығыстарды бөлу, бірлескен және жанама өнім, қорлардың өзіндік құнына кіретін өзге де шығындар, қорлардың өзіндік құнына кірмейтін шығындар, қызмет көрсетуші қорларының өзіндік құны, биологиялық активтерден жиналған ауылшаруашылығы өнімінің өзіндік құны, нормативтік шығындар бойынша есепке алу, бөлшек сауда бағасы бойынша есепке алу және соңғы сатып алу бойынша есепке алу сияқты өзіндік құнды бағалау әдістері, өзіндік құнды есептеу тәсілдері, қорлардың құнсыздануы, шығыс ретінде тану және ақпаратты ашып көрсету тақырыптары қарастырылған.

Осы бөлімде «Қорлар:

- қалыпты қызмет барысында сатуға арналған;
- осындай сату үшін өндіріс үрдісіндегі; немесе
- өндіріс үрдісінде немесе қызмет көрсетулер кезінде пайдалануға арналған шикізат немесе материалдар нысанындағы активтер», – деп көрсетілген.

Осы анықтамаға сүйеніп өндірісте материалдық қорларды мынадай топтарға жіктеуімізге болады:

- шикізаттар мен материалдар;
- дайын өнім;
- қайта сатуға арналған тауарлар;
- аяқталмаған өндіріс,
- басқа да көмекші қорлар.

Өндіріспен айналысатын кәсіпорындар көп жағдайда материалдық қорларды өздерінің қажеттіліктеріне пайдаланады, ал бұл өз кезегінде сәйкесті есептік кезеңде есептен шығару үшін оларды активті шотта есепке алу қажеттілігін туындатады, тіпті жоспарлы түгендеу жүргізуге себепкер болады. Мысалы, сатып алынған кеңселік тауарлар «Басқа да қорлар» активті шотында есепке алынады.

Қазіргі кезде бухгалтерлік есепте қорлармен байланысты мынадай мәселелер бар:

1. Қорлардың есебі.
2. Қорларды бағалау.
3. Қорлар есебін автоматтандыру.

Осы мәселерге тоқталып өтейік.

Бірінші мәселе бойынша, кез келген кәсіпорынның өндірістік қызметінің мақсаты-өнім шығару, дайын өнімді сату және одан пайда табу болып табылады. Ол үшін кәсіпорын өндіріс тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштердің жалпы жүйесінде басты орын алатын қалыптастырылған шығындармен белгіленетін өзіндік құнға баса назар аудару керек. Өндіріс шығындары өнімді өндіру мен өндіруге жұмсалған қоғамдық еңбек шығындары болып бөлінеді.

Қорлардың есебі шығындар бойынша былай жіктеледі.

- Пайда болу орны бойынша – өндіріс, цехтар, учаскелер, құрылымдық бөлімшелер бойынша. Мұндай жіктеу жауапкершілік орталықтары бойынша есепті ұйымдастыру мен өнімнің (жұмыстың, көрсетілген қызметтің) өзіндік құнын белгілеу үшін қажет.

- Шығынды көтерушілер, яғни өнім түрлері (жұмыс, көрсетілетін қызмет) бойынша – өнімнің өзіндік құнын анықтау қажет. Өнімнің өзіндік құнына жатқызу тәсілі немесе шығын түрлері бойынша экономикалық элементтер мен калькуляция бойынша:

а) экономикалық элементтер бойынша – өнім өндірісіне нақты не жұмсалғанын көрсетеді. Бұған мынадай элементтер жатады: материалдық шығындар, еңбекті өтеуге жұмсалатын шығындар, ақша аударулар, құралдарды тозуы және басқадай шығындар;

ә) калькуляция баптары бойынша – өнімнің кейбір түрлерінің өзіндік құнын есептеу үшін қолданылады. Бұларға материалдар, еңбекті өтеу, ақша аударымдар, қосымша шығыстар жатады. Негізгі шығыстарға өндірістің технологиялық процесімен тікелей байланысты шығындар жатады: шикізат пен материалдар, қосалқы материалдар мен басқа да шығындар. Қосымша шығындар өндірісті ұйымдастыру мен оған қызмет етуге, оны басқаруға байланысты пайда болады. Тікелей шығындар өнімнің белгілі бір түрін өндіруге байланысты, оның өзіндік құнына тура және тікелей кіруі мүмкін (шикізат, негізгі материалдар, ақша аударымдар). Жеке бөлімшеге жатқызылуы мүмкін шығындар бөлімшенің шығындары деп аталады. Жанама шығындар өнімнің жеке түрлерінің өзіндік құнына тікелей енгізілмейтін және жанама түрде бөлінеді. Жеке бөлімшелерге жатқызылмайтын шығындар жанамалар деп аталады.

Бұл мәселе бойынша қорыта келгенде қорлар есебін жетілдіру бұл олардың есебінің тиімді әдістерін тандау, халықаралық тәжірибе тәсілдерін қолдану арқылы жетістіктерге жету болып табылады. Онда әсіресе шығындар есебін дұрыс ұйымдастыру, сондай-ақ олардың жіктелуіне қарай қорларды өндіріске тиімді пайдалану және негізсіз шығындармен күресу керек.

Екінші мәселеге келетін болсақ, материалдық қорларды бағалауды өзіндік құны мен өткізудің ықтимал таза құны бойынша өлшеген жөн.

Материалдық қорларды өткізудің ықтимал таза құны әдеттегі шауашылық қызмет барысында болжанып отырған сату бағасынан оларды жинақтауға және сатылуын ұйымдастыруға кеткен шығындарды шегергендегі мөлшерге тең болады.

Материалдық қорлардың өзіндік құнына қорларды сатып алуға кеткен шығындар, оны осы сәттегі сақтау немесе пайдалану орындарына жеткізуге және тиісті жағдайға келтіруге байланысты тасымалдау-дайындау шығындары, өнімді қайта өңдеуге кеткен шығындар кіреді.

Материалдық қорларды бағалау үшін келесі әдістер қолданылады:

- Арнайы (жалпылама) есептеу әдісі;
- Орташа өзіндік құнын есептеу әдісі;
- ФИФО әдісі [2. 125 б.].

Арнайы (жалпылама) есептеу әдісі – өзара бір-бірін алмастыра алмайтын (автомобиль, зергерлік бұйымдар, қымбат тондар және т.б.) және арнайы жобаларға арнап шығарылған тауарлар мен қызметтер сияқты ерекшелігі бар қорлардың өзіндік құнын анықтауға қолданылуы қажет.

Орташа өзіндік құнын есептеу әдісі – орташа салмақтандырылған құн формуласы бойынша әр баптың құны қорлардың кезең басындағы орташа салмақтандырылған құнынан кезең аралығындағы сатып алынған немесе шығарылған қорлардың құнынан анықталады. Орташа мәні кезеңдік негізде немесе кәсіпорынның жағдайына байланысты әрбір қосымша топ (партия) алынғанда есептелінуі мүмкін.

ФИФО әдісі (бірінші қабылданған – бірінші шығарылады) – шикізаттың, материалдар мен дайын өнімнің көптеген түрлері жататын, бірін-бірі алмастыра алатын қорлар үшін өзіндік құнды есептеу әдісі. Бұл әдіс бойынша бірінші келіп түскен қорлар бірінші болып сатылады, соған сәйкес кезең соңында қалған қорлар сатылған босалғыларға қарағанда кеш алынған болып табылады.

Кәсіпорында материалдық қорларды бағалау әдісін дұрыс тандау да ең маңызды мәселе болып табылады. Жоғарыда көрсетілген әдістердің әрқайсысының өзіндік кемшіліктері мен артықшылықтары бар және олардың ешқайсысын ең күшті немесе ең жоғары дәрежедегі деп айта

алмаймыз. Бағалау әдісін таңдау бухгалтерлік балансқа, кірістер мен шығыстар жайлы қорытынды есепке, табысқа салынатын салыққа және кәсіпорын басшыларының қабылдайтын шешіміне тікелей байланысты болады [3, 171 б.].

Сондықтанда кәсіпорынның бағалау әдісінің кез келген бір түрін таңдауға мүмкіндігі бар, бірақ бағалау әдісін таңдап алғаннан кейін есептеуде жылда осы әдісті қолдану оң әсерін береді.

Үшінші мәселеге келейік. Материалдардың бухгалтериядағы талдамалық есебі сандық және ақшалай өлшемде жүргізіледі. Мұндай есепті ұйымдастырудың көп қиындығына байланысты бухгалтерияда талдамалы есепті ұйымдастыру жұмысы үздіксіз жетілдіріліп келеді. Есеп жұмысына есеп машиналары пайдаланылып, есеп беру жұмысы қысқартылып, жеңілдетудің басқа да түрлері қолдануда. Соңғы кезге дейін материалдардың талдамалық есебі карточкаларда қолмен жүргізіліп келді [4, 49 б.].

Қазіргі заманда бухгалтерлік есепке алуды жүргізу мен қаржылық есеп беруді жасау бөлігінде ақпараттық жүйелерді автоматтандыру процесі жақсы жолға қойылған. ХКЕС-ті толыққанды енгізу арқылы компаниялардың бизнес-жобалары жан-жақты автоматтандандырылды. Себебі, ол бастапқы құжаттарды өңдеуді, автоматтандырылған режимдегі негізгі көп еңбекті қажет ететін функцияларды барынша оңтайландыруға және адам факторының қатысуымен байланысты тәуекелдердің пайда болу мүмкіндігіне жол бермеуге жағдай жасады. Бухгалтерлік есепке алуды автоматтандыру ұйымдарда есепке алу жұмысын жолға қоюға елеулі септігін тигізді. Ақпаратты өңдеу процесі бейнелі түрде өзгерді, бұл ретте есепші қызметкерлер ақпаратты өңдеуге тікелей қатысады. Ұйымдарда бухгалтерлік есепке алуды автоматтандыру процесін іске асыру мақсатында ұйымның автоматтандырылған ақпараттық жүйелерінде енгізілген көмекші бухгалтерлік есепке алу және Бас бухгалтерлік кітабын жүргізуге қойылатын талаптарды жетілдіру басты мәселе болып табылады.

Өндіріс барысында еңбек құралдары рөлін атқаратын материалдық құралдар онда бір рет қатысып және өзінің бар құнын өндірілген өнімнің өзіндік құнына бір уақытта ауыстырады. Өндірістің үздіксіз технологиялық процесін іске асыру үшін ұйым қоймада сәйкесінше материалдар, жартылай фабрикалар, отын және тағы да басқа қорларды сақтау керек. Қазіргі уақытта ұйымдарда «1С Бухгалтерия 8.3» бағдарламалық өнімінде материалдық қорлар есебі, бақылануы, талдауы, аудиті мәселелерін шешуді автоматтандыру сұрақтарына үлкен мән берілген. Ол түгендеу карточкасы негізінде қалыптасатын, материалдық қорлар туралы ақпараттық баланс жүргізуді құрумен негізделеді.

Материалдық қорлар есебі бойынша «1С Бухгалтерия 8.3» қызметтері жүйелі түрде мынадай есеп-бақылау операцияларын орындайды:

- бастапқы ақпараттарды құжаттауды автоматтандыру;
 - материалдық қорлардың қозғалысын бақылау;
 - материалдық қорлар қозғалысын жедел басқару;
 - материалдық қорлардың өзіндік құнын есептеу.
- Ақпараттық технологиялық өңдеу барысы келесі кезеңдерді қамтиды:
- бастапқы ақпаратты дайындау;
 - енгізу кезінде нормативті-анықтамалық ақпаратты құру;
 - материалдық қорлар қозғалысы деректер жинақтамасын құру;
 - жады базасына ақпаратты енгізу және есептеулер жүргізу;
 - өзіндік құнды және шығындарды есептеу;
 - келесі кезеңде қолдану үшін ақпараттың құрылуы;
 - нәтижелік ақпаратты талдауды және бақылауды жүргізу;
 - қолда бар ақпарат бойынша басқару шешімдерін қабылдау.

Кәсіпорын басшысы, бухгалтер немесе аудитор керекті уақыт кезеңіне ақпараттық базадан кез келген қажетті көрсеткіш мәнін алуына немесе талдау жасауына болады.

Осылайша, материалдық қорлар есебі, бақылануы, талдануы және аудитіне кешенді тәсілдер белгілі бір кезеңдегі барлық қажетті деректерді алуға және ұйымның қаржы-шаруашылық қызметін басқару деңгейін іс жүзінде жоғарылатуға мүмкіндік береді.

Қазіргі жағдайдағы кез келген кәсіпорынның басты мақсаты өнім өндіруге, жұмыстар мен қызметтерді орындауға қорларды барынша аз жұмсай отырып, жоғары пайда табу болып саналады. Бұл мақсатқа қол жеткізу үшін әрине ұйымдарда қорлар есебінің дұрыс ұйымдастырудың қажеттілігі өте зор.

Қорлардың тиімді пайдалануын бақылаудың маңызды шарты оларды өлшеммен шектеп босату болып табылады. Шектеулерді шығарылған өнімнің көлемі мен өнім бірлігіне материалдардың жұмсалыу нормасы туралы жоспарлау бөлімінің мәліметтерінің негізінде жабдықтау бөлімі есептеп шығаруы тиіс.

Әрбір кәсіпорын үшін қорлардың есебінің қозғалысы мен бар болуын есептеуді және бақылауды жетілдіруді келесі бағыттар бойынша жүргізгенде нәтижелі болады:

- материалдық қорлардың кіріс және шығыс операциясын жеңілдету;
- қорларды бағалау әдістерінің ішінен өзіне тиімдісін тандай білу;
- нарықтық экономика талабына сәйкес материалдық ресурстардың бухгалтерлік есеп әдісін ұйымдастыруды жетілдіру;
- «1С Бухгалтерия» бағдарламалық өнімінің соңғы жаңартылған нұсқасымен жұмыс жасау;
- бақылаулы және таңдаулы тексерулерге мұқият және өз уақытында түгендеу жүргізу, бұл материалдық қорлардың сақталуында маңызды рөл атқарады.

Қорытындылай келе, мақалада көрсетілген мәліметтер өндірістерде материалдық қорлар есебін дұрыс ұйымдастыруға ықпал етеді деп ойлаймын

Әдебиеттер

1. Қаржылық есеп берудің халықаралық стандарттары. <http://www.minfin.gov.kz/>
2. Әлиев М.Қ., Алтынбеков М.А. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есепті ұйымдастыру: Оқу құралы. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2015. – 252 б.
3. Алибекова Б.А. Бухгалтерлік есеп қағидалары: Оқулық. – Астана: «Сарыарқа» баспасы, 2012. – 264 б.
4. Күзенбаев Б.А. 1С: Кәсіпорында конфигурлеу және администрлеу негіздері: Оқу құралы. – Қостанай, 2017. – 64 б.

Түйін

Мақалада материалдық қорлар есебінің негізгі ерекшеліктері қазақстандық және халықаралық стандарттарға сай зерттелген. Материалдық қорлардың есебі, бағалау әдістері мен есептеуді автоматтандыру мәселелері қамтылған. Қазіргі заманғы экономика талаптарын ескере отырып материалдық қорлардың есебін ұйымдастыру және жетілдіру жолдары қарастырылған.

Резюме

В статье исследованы основные особенности учета материально-производственных запасов в соответствии казахстанских и международных стандартов. Рассмотрены проблемы учета запасов, методов оценки и автоматизации расчетов. Рассмотрены способы организации и перспективы развития задачи материальных запасов с учетом современных требований экономики.

Summary

The article examines the main features of accounting of inventories at the local and international standards. The problems of inventory accounting, methods of evaluation and calculation automation of calculation are considered. The methods of the organization and development prospects of inventories task are considered taking into consideration modern requirements of the economy.



ҚОРЛАР ЕСЕБІНІҢ ӘДІСНАМАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ХҚЕС СӘЙКЕС ҰЙЫМДАСТЫРУ

Кәсіпорындар мен ұйымдардың қызметі барысында өздерінің өндірген дайын бұйымдары, сату үшін сатып алған тауарлары, сатып алған бірақ әзір ұйымға келіп түспеген тауарлары (жолдағы тауарлар), аяқталмаған өндіріс, басқаларға көрсеткен қызметтері, сондай-ақ жұмыстарды орындау және қызметтерді көрсету барысында пайдалануға арналған қосалқы бөлшектері, отын-дары, ыдыс және ыдыстық материалдары, жартылай фабрикаттар және басқа да материалдары сол ұйымның тауарлы-материалдық қоры түріндегі ағымдағы активі болып табылады.

Олардың өндіріс құралдарынан өзгешелігі, өндіріс құралдары шаруашылық үдерісіне ұзақ уақыт қатысып, өздерінің табиғи пішінін сақтай отырып өндірілетін өнімге өз құнының бір бөлігін қосып отыратын болса, еңбек заттары өндірісте пайдаланылған кезде өздерінің бастапқы құнын түгелдей өндірілетін өнімге ауыстырады. Шығарылатын өнімнің, атқарылатын жұмыстың өзіндік құнның көп бөлігі еңбек заттарының құнынан тұрады. Сонымен қатар еңбек заттары өндірістік қор болып табылады.

Материалдарды есептеудің негізгі міндеттері:

1. Дайындалған, келіп түскен және өндіріске немесе сыртқа босатылған материалдарды уақытында есептеп, кіріске алу немесе есептен шығару.
2. Материалдардың қоймада және тасымалдау кезінде түгел сақталуын бақылау.
3. Материалдық қорлар қалдығының белгіленген мөлшерден артып немесе төмендеп кетпеуін бақылау.
4. Материалдарды өндірісте пайдаланған кезде олардың техникалық жолмен анықталған мөлшерін және тұтыну мөлшерінің қорын анықтау.
5. Материалдардың өндірісте ұтымды пайдаланылуын бақылау.
6. Дайындалған материалдардың өзіндік құнын анықтап және олардың жоспарлы есептеу бағасынан айырмашылығын тауып, пайдаланылған материалдар құнын әр объектінің шығынына қосу [1].

Ұлттық қаржылық есеп стандартына және Халықаралық қаржы есептілігінің 2 «Қорлар» – бұл активтер стандарттарына сәкес тауарлы материалдық қорларға мыналар жатады:

- Шикізат, материал, сатып алынатын жартылай фабрикаттар мен құрымдас бұйымдар, құрылғылар мен тетіктер, отын, ыдыс (қап, қорап, жәшік т.б) және ыдыс материалдары, қосалқы бөлшектер, өндірісте қолдануға немесе жұмыстар мен қызметтерді орындауға арналған басқа да материалдық қорлар.

- Аяқталмаған өндіріс.

- Субъектінің іс-әрекеті барысында сатуға арналған өнім.

Материалдық қордың есебінің басты мақсаты:

- құндылықтардың уақытылы және толық түсінуін, сақталуын қадағалау;
- құндылықтардың қозғалысы бойынша барлық операцияларды құжаттаудың уақытылы және толықтығын;
- көліктік-дайындық шығындарды уақытылы және дұрыс бөлу;
- көліктік-дайындық шығындардың дұрыс және біркелкі өндіріс ұстанымдарының бөлінуін қадағалау;
- құндылықтардың сақталу жағдайын бақылау;
- ішкі ресурстарды қозғалту үшін артық материалдық құндылықтарды анықтау және орналастыру;
- құндылықтардың сақталу орындарында қозғаласы мен қалдықтары туралы нақты мәліметтерді жинау.

Қорлар, қандай да бір басқа актив сияқты тек мынадай критерийлерді таныған кезде ғана есепте көрсетіледі:

- 1) осы актив бойынша келешекте экономикалық пайда алу ықтималы болған кезде;
- 2) есептеу объектісін сатып алуға немесе өндіруге іс жүзіндегі шығындарды бағалау мүмкін болған кезде.

Қаржылық есептілікте қорлар өзіндік құны бойынша көрсетіледі.

Қорлардың өзіндік құны сатып алу бағасынан, импорттық баждан, салықтан (өтелетінді қоспағанда) тұрады. Сауда жеңілдіктері, төлемдерді қайтару және өзге де ұқсас баптар шығындарды айқындау кезінде есептен алынады.

Дербес өндірілген қорлардың өзіндік құны оларды өндіруге жұмсалған шикізат пен материалдардың сатып алу бағасынан, импорттық баждан, салықтан (өтелетінді қоспағанда) тұрады.

Қайта өңдеуге арналған шығындар және қорлардың ағымдағы орналасқан жері мен жай-күйін қамтамасыз ету үшін тартылған өзге де шығындар олар тартылған кезеңдегі шығыстар болып танылады.

Қорларды ауыстыру кезінде алынған қорлардың іс жүзіндегі құны алынған объектінің нақты құны төленген ақша құралдарының және олардың баламаларының сомасына түзетілген, берілген қорлардың баланстық құнына тең танылады.

Қорлардың өзіндік құнын бағалау «алғашқы түсім – алғашқы жөнелту» әдісі немесе кезең басындағы қорлардың орташа құнына және кезең ішінде сатып алынған (өндірілген) ұқсас қорлардың орташа құнына негізделетін орташа өлшемді құны бойынша жүргізіледі.

Қорларды сенімді басқаруға немесе қайта өңдеуге беру кезінде субъект осы активке иелік етуге байланысты барлық тәуекел етуін жалғастырады, сондықтан осы қорлар субъектінің баланстық шоттарынан шығарылмайды.

Қорларды сату кезінде осы қорлардың баланстық құны тиісті түсім танылған кезеңдегі шығыстар ретінде танылады. Өз күшімен құрылған негізгі құралдардың құрауышы ретінде пайдаланылған қорлар тиісті активті тиімді пайдалану мерзімі ішіндегі шығыстар ретінде танылады.

Материалдарды дұрыс есепке алуды ғылыми-анықтамалық классификациясы, бағалау және есеп бірліктерін таңдау маңызды:

- мұнай өнімдеріне талон пайдаланғанда 1313 «жанармай» шотында есеп жүргізіледі;
- көлік құралдары қолданыстағы және қосымша ретінде жүрген, қосымша бөлшектер (дөңгелекқап, камера, құрсау таспасы) негізгі құралдарда есептеледі;
- материал ретінде пайдаланылмайтындар, жанармай немесе субъектідегі қосымша бөлшектер, жарамсыз шина.

Материалдар есебін дұрыс ұйымдастыру үшін ғылыми негізделген жіктемені, есеп бірлігін таңдау мен бағалау өте маңызды.

Материалдық қорлар былайша жіктеледі:

- негізгі материалдарды шығарылатын өнімге заттық негіз жасап, оның материалдық негізін құрайды;
- көмекші материалдар- өндірілетін өнімге белгілі бір қасиеттер дарытады [2].

Стандарт қорлардың өзіндік құның анықтаудағы әртүрлі әдістерді қолдануды рұқсат етеді, егер қолдану нәтижелерін өзіндік құнның мәнін жуықтап көрсетсе.

Қорлардың өзіндік құнын анықтауға келесі әдістер қолданылады:

- Арнайы сәйкестендіру әдісі өзара алмастырылмайтын арнайы қорлардың өзіндік құнын анықтауда қалданылуы тиіс (автокөліктер, зергерлік бұйымдар, қымбат тері бұйымдары және т.б.) сонымен қатар арнайы жобаларға арнап шығарылған және арналған тауарлар мен қызметтер үшін.

Қорлардың, ал оларға шикізаттар, материалдар және дайын өнімнің көптеген түрлері жатады, өзара алмастырылатын бірліктері үшін келесі әдістер қолданылуы тиіс.

- ФИФО әдісі (бірінші келді- бірінші кетті). Осы әдісте бірінші сатып алынған қорлар немесе бірінші өндірілгендер бірінші болып сатылады, және сәйкесінше кезең соңында қалған тауарлар сатылғандардан кейін сатып алынған немесе өндірілген болып табылады.

- Орташа өлшенген құн әдісі. Орташа өлшенген құн әдісінің формуласы бойынша, әрбір баптың

құны кезең басында және кезең ішінде өндірілген немесе сатып алынған қорлардың орташа құны арқылы есептелінеді. Орташа құны кезеңдік негізде (қарпайым орташа өлшенген әдіс арқылы) немесе әрбір алынған қосымша партиялар бойынша есептелуі мүмкін [3].

Компаниямен Сипаты мен қолданылуы жағынан ұқсас қорлар үшін бағалаудың бірдей әдісі қолданылуы керек. Әр сипаттағы қорлардың түрлері үшін әртүрлі бағалау әдістерін қолдануға рұқсат етіледі. Мысалы, сақтандыру қорларын бағалау үшін ағымдағы қорларды бағалаудан өзге бағалау әдісі қолданылуы мүмкін.

Қорлардың құнсыздану есебі

Кей жағдайларда компаниялар қорларды өзіндік құннан төмен бағамен сатуға мәжбүрлі. Бұл мына жағдайлардың нәтижесінде болуы мүмкін:

- қорлардың механикалық ақауы;
- қорлардың моральді ескеруі;
- нарықта бағаның төмендеуі;
- сату шығындарының көбеюі. Мысалы, осы тауарды сату үшін арнайы қымбат сертификаттарды енгізу сату үшін көлік шығындары құнының күрт өсуі.

Сақтық қағидасына қарай, активтер олард сатудан немесе қолданудан алынады деп күтілетін сомандан жоғары бағаланбауы тиіс.

Бухгалтерлік есепте қорлар міндетті түрде екі мәннің төменгісі бойынша бағалануы тиіс:

- өзіндік құнымен;
- сатудың ықтимал таза құнымен.

Сатудың ықтимал таза құны-әдетте қызмет барысында өндірісті аяқтауға есептелген және сату үшін қажет деп есептелген шығындарды шегергендегі есептелген сату бағасы.

Сатудың ықтимал таза құнын есептегенде келесілер де есепке алынады:

- қорлардың сатылуы мүмкін, есептеу мерзіміндегі нарықтық бағалар; егер қорлар тұрақты бағалар бойынша сату келісімшартты орындауға арналған болса, онда есепке келісімшартындағы тұрақты бағалар алынады;

- жайшылықтағы іс барысында қалыптасқан немесе материалдар мен дайын өнімді сату шығындарының болжамды сомасы (есептеу кезінде әкімшілік шығындар есепке алынбайды).

Стандарт өзіндік құнды және сатудың ықтимал таза құнын қорларды жіктеу негізінде салыстыруға тыйым салады, мысалы жалпы дайын өнім бойынша, немесе нақты саладағы немесе географиялық сегменттегі барлық қорлар бойынша.

Ерекшелігі: қорлардағы шикізаттардың және өзге де материалдардың құнсыздануы көрсетілмейді, егер олардан жасалатын дайын өнім өзіндік құнымен немесе жоғарғы бағамен сатылатын болса. Қорлардың қолда бар мөлшерінен асатын көлемде тұрақты бағамен сатып алуға жасалған келісімшарт нәтижесінде бағаланған міндеттемелер пайда болуы мүмкін, олардың құралу тәртібін ХҚЕС 37 реттейді [4].

Қорларды сатқаннан кейін, міндетті түрде оларды есепке алған сомасы сәйкес түсім танылған кезеңде шығын ретінде танылады. Кейбір қорлар өзге активтер шотына жатқызылуы мүмкін. Мысалы, негізгі құралдалды жасауға қатысқан материалдар, негізгі құралдың өзіндік құнына қосылса және негізгі құралды пайдалану мерзімі ішінде амортизациялық аударым ретінде шығындарға жатқызылады. Осыған ұқсас жағдайда материалдардың өзге жаңа мүлікті жасауға пайдаланғанда болады. Мысалы: материалдардың құны дайын өнім құнында есепке алынады.

Қаржылық есепте міндетті түрде есеп беруші ұйым келесі ақпараттарды ашу керек:

- қорларды бағалауға қабылданған есеп саясатын, соның ішінде – олардың өзіндік құнын есептеуге қолданылатын әдіс;
- қорлардың жалпы баланстық құнын және осы ұйымда қабылданған жіктеу баптары бойынша баланстық құны. Қорлардың әдетте жіктелуі: тауарлар, шикізаттар, материалдар, аяқталмаған өндіріс және дайын өнім;
- сату шығындарын шегеріндегі әділ құны бойынша есептелген қорлардың баланстық құны;
- кезең ішінде шығын ретінде танылған қорлар сомасы;
- есепті кезеңде шығын ретінде танылған қорлар бағасының арзандау сомасы;

- қорлардың есептеп шығарылған құнының, өорлар сомасынаның төмендеуі ретінде танылатын, орнын толтырудағы кез келген сома, сәйкес кезеңде шығын деп танылады;

- міндеттемелерді орындауға кепілдеме ретінде берілген қорлардың баланстық құны.

Стандарт өорлардың өзіндік құнын анықтауда әртүрлі әдістерді қолдануға рұқсат етеді, егер қолдану нәтижелері өзіндік құнның мәнін жуықтап көрсетсе.

Қорлардың өзіндік құнын анықтауда келесі әдістер қолданылады:

- жекелеген шығындарды арнайы сәйкестендіру әдісі;
- ФИФО әдісі;
- орташа өлшенген құн әдісі;
- сату бағасы бойынша есепке алу әдісі.

Бухгалтерлік есепте қорлар міндетті түрде келесі екі көлемнің ең төменгісімен бағалануы тиіс: өзіндік құны және ықтималды сату құны.

Қаржылық есепте міндетті түрде келесі ақпараттар ашылуы тиіс:

- қорларды бағалауға қабылданған есеп саясаты, оның ішінде-олардың өзіндік құнын есептеуге қолданылатын әдіс;

- қорлардың жалпы баланстық құны және осы ұйымда қабылданған жіктеу баптары бойынша баланстық құны;

- сату шығындарын шегергендегі әділ құны бойынша есептелген қорлардың баланстық құны;
- кезең ішінде шығын ретінде танылған қорлардың сәйкес сомасы;
- есепті кезеңде шығын ретінде танылған қорлар бағасы арзандауының кез келген сомасы;
- қорлардың сомасы арзандау ретінде танлған және кезең ішінде шығын ретінде танылған қорлардың есептен шығару құнының қайта қалпына келтіретін кез келген сомасы; сонымен қатар, есептен шығарылған қорлардың қайта қалпына келтіруге әсер еткен жағдайлар;

- міндеттемелерді орындауға кепілдеме ретінде берілген қорлардың баланстық құны [5].

Әдебиеттер

1. Бухгалтерлік есеп: Оқулық /В.Л. Назарова, М.С. Жапбарханов. – Алматы: Алматы кітап, 2012. – 624 б.
2. Ұлттық қаржылық есептілік стандарты, 2013 жылдың 31 қаңтарында №50 бұйрығымен бекітілген.
3. Бухгалтерлік есеп «басынан бастап» балансқа дейін: көмекші құрал / В.П. Проскурина; қазақ тіл. ауд. М.К. Акишев. - қазақ тіліне 1-ші рет ауд. – Алматы: ЖШС «ЛЕМ баспасы», 2010. – 374 б.
4. Халықаралық қаржылық есептілігіне сәйкес бухгалтерлік есеп: оқу құралы/ А.С. Садиева, М.К. Жұматов, Б.Ж. Акимова, Э.М. Тлеуова. – Астана: «Қаржы жүйесі органдарының мамандарын даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру орталығы», 2010.
5. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб. пособие / М.А.Вахрушина, Л.А.Мельникова, Н.С.Пласкова. – М.: Омега-Л, 2006. – 571с.

Түйін

Берілген мақалада қорлар есебін жүргізу мақсаттары мен міндеттері, олардың жіктелімі ашылып көрсетіледі. Қорлар есебінің ұлттық стандартына сәйкес жүргізілуі мәселелері қарастырыдалы. Сонымен қатар қорлар есебінің ХҚЕС сәйкес жүргізілуі мен бағалануы ашылады.

Резюме

В данной статье раскрываются цели и задачи учета запасов, а также их виды. Рассматриваются особенности учета запасов согласно национальному стандарту. А также раскрываются учет запасов и их оценка согласно МСФО.

Summary

In this article aims and tasks of account of supplies, and also their kinds, open up. The features of account of supplies are examined according to a national standard. And also the account of supplies and their estimation open up in obedience to JAS.



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аудит строительных организаций относится к одному из основных элементов эффективного контроля качества управления компанией и качества выполняемых ею работ. Такой аудит необходим для оценки возможности организации выполнить требования заказчика и других участников строительства.

Под строительными организациями понимаются организации, выполняющие различные виды работ по строительству, реконструкции и капитальному ремонту.

В современном мире на данный момент аудит представляет собой институт современной экономики, играющий одну из главных ролей в образовании достоверной информацией заинтересованных пользователей. Очень значимой проблемой, требующей скорейшего решения, является также отсутствие отраслевых методик проведения аудита, в том числе строительного. Именно отраслевая направленность аудита представляется залогом повышения качества и эффективности проводимых аудиторских процедур [1].

Строительственная деятельность – это динамический процесс производства, который постоянно движется и изменяется. Потому на предприятиях проводятся ежемесячные или ежеквартальные проверки процесса производства, такие как инвентаризация и т.п.

Аудит в строительных компаниях осуществляется для контроля для качества и объемов проводимых или уже проведенных строительных работ, а также сопоставления реальной стоимости проведенных работ и использованных строительных материалов и данных исполнительной документации, предоставляемой подрядчиком. Также качественная проверка может включать в себя финансово-технический аудит и финансово-технический мониторинг [2].

Исходя из основных от целей заказчика происходят следующие типы строительного аудита:

1. Строительный аудит качества, объемов и стоимости работ, осуществленных на объекте на момент проведения аудита.
2. Регулярный строительный аудит объекта, осуществляемый с оптимальной периодичностью на протяжении всего хода реализации проекта строительства, ремонта или реконструкции объекта.

Структуру строительного аудита можно рассмотреть на рисунке.



Рис. Составляющие строительного аудита

Аудиторская проверка – это очень трудный процесс. Аудитору необходимо стремиться к достижению высокого качества своей работы. Будучи по определению коммерческой организацией, ауди-торская фирма всегда стремится к минимизации затрат. Очевидно, что одновременно достигнуть и минимума затрат, и минимума аудиторского риска не представляется возможным [3].

Таким образом, перед аудитором встает задача оптимизации: минимизировать затраты на проведения аудита при приемлемом уровне риска, либо минимизировать аудиторский риск при приемлемых трудозатратах.

В МСА 230 «Документация» указывается то, что аудитор должен документально оформлять сведения, имеющие важное значение при предоставлении доказательств, подтверждающих аудиторский отчет, а также доказательств того, что аудит был проведен в соответствии с МСА [4].

Аудитору необходимо, основываясь на применяемых методике и технологии аудита, составить и документально оформить программу аудита, определяющую характер, временные рамки и объем запланированных аудиторских процедур, необходимых для осуществления общего плана аудита (таблица 1).

В ТОО «СК Агростройремсервис» проводилась аудиторская проверка финансовой отчетности за период с 01.01.2016 года по 31.01.2016 года. При данной аудиторской проверки были выявлена допущенные ошибки, а именно не отражен порядок проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Также не утвержден порядок отнесения расходов к представительским, не отражен порядок отражения в учете процесса приобретения и заготовления материалов. Исследуя бухгалтерский учет пришли к выводу, что на предприятии неправильно ведется учет материальных ценностей, приобретаемых для дальнейшей перепродажи. В ходе проверки не выявлены нарушения законодательства. При аудиторской проверки в качестве источника информации была финансовая отчетность и первичная документация компании.

Таблица. Перечень аудиторской проверки в строительстве

№	Порядок процедур	Источник информации	Применяемые приемы
1.	Порядок оформления контракта	Контракты	Проверка документации
2.	Проверка законности операций	Инструкции, законы, налоговые декларации, лицензии	Подтверждение, проверка документации
3.	Проверка достоверного ведения внутреннего контроля	Контракты, инструкции, журналы-ордера, главная книга	Проверка документации
4.	Проверка своевременное отражению на балансе организации в отчетном периоде, в кот. организация получила правоспособности	Контракты	Проверка документации
5.	Сверка итог. оборотов и кредитовых незакрытых позиций	Журнал-ордер и Главная книга	Аналитические процедуры
6.	Обзор списка кредиторов на конец года, сверка и подтвержд. сальдо по основ. поставщикам	Годовая финансовая отчетность	Проверка документации
7.	Проверка состава и обоснованности включения затрат в полную стоимость	Первичные бухгалтерские документы, товары	Проверка документации
8.	Проверка правильности исчисления курсовых разниц и отражения их в учете	Данные аналитические учета расчетов с иностранными поставщиками, сведения о курсе тенге к иностранной валюте, выписки банка	Сквозная проверка отдельных операций

Предварительное исследование отчетности происходит путем общего обзора финансовой отчетности, комплексного обзора отчетности и Главной книги, дезагрегирования показателей отчетности и определения видов операций. Наряду с изучением системы бухгалтерского учета аудитору также следует изучить систему внутреннего контроля товарами [5].

Аудитор для проверки первичных документов может использовать методы документальной проверки: формальной, нормативной, арифметической проверок, встречной проверки и взаимного контроля.

Один из путей совершенствования аудита в ТОО «СК Агростройремсервис», которая приблизит к оптимальному варианту проведения аудиторской проверки это необходимо должным образом спланировать. Можно сказать, что цель планирования – обеспечение проведения аудиторской проверки наилучшим (оптимальным) образом с точки зрения соотношения возможного аудиторского риска и затрат на проведения аудита.

Таким образом, можно сказать, что аудит в строительстве имеет многочисленное количество особенностей, связанных с повышением достоверности финансовой отчетности для привлечения инвесторов, а также обеспечение законности ведения строительных работ.

Литература

1. Товма Н.А. Совершенствование проведения аудита // Вестник КазНУ. – Алматы, 2012. – №69. – 74 с.
2. Бейсенбаева А.К. Бухгалтерский учет в строительстве: Учеб. пособие. – Алматы: Қазақ университеті, 2009. – 164 с.
3. Дузбанова Б.М. Учет в строительстве: Прак. пособие. – Алматы: ТОО «Цетральный Дом Бухгалтера», 2009. – 48 с.
4. Международные стандарты аудита. Т. 1. Раритет. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 402 с.
5. Бычкова С.М. Аудит: Учеб. пособие / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова. – М.: Магистр, 2009. – 463 с.

Резюме

В данной статье изучены порядок проведения аудита в строительной организации. В частности, уделено внимание проблемам совершенствования методики проведения аудита на примере ТОО «СК Агростройремсервис». Обоснована необходимость аудита для оценки возможности организации.

Түйін

Мақалада құрлыстық ұйымдардың шартында аудит жүргізу тәртібі зерттелді. Аудит жасау әдістерін жетілдіру мәселелеріне ЖШС «СК Агростройремсервис» мысалы бойынша қарастырылды. Ұйымның мүмкіндіктерін бағалау үшін, аудиттың қажеттілігі дәделденді.

Summary

This article explores the procedure for auditing in a building organization. In particular, attention was paid to the problems of improving the methodology for conducting an audit using the example of LLP «SK Agrostroyremservis». The need for an audit to evaluate the organization's ability is grounded.



ӘОЖ 336.13(075):657

Сабырхан А.Ә., «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Кәжмухаметова А.А., э.к.ғ., аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕПТІЛІКТІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Қаржы нарығының күрделенуіне байланысты ақша қаражаттарын басқарудың маңыздылығы арта түсуде. Қатаң бәсекелестік жағдайында өндірістік жаңалықтарды енгізу және шаруашылық процестерін ары қарай дамыту үшін кәсіпорындардың ақша қаражаттары болуы тиіс.

Ақша қаражаттары мен олардың эквиваленттерін дұрыс ашып көрсету және оларды жіктеу кәсіпорынның өтімділік деңгейін дәл бағалау үшін қажет. Ақша қаражаттары қозғалысы туралы есептілік қаржылық жағдай туралы есептілік пен кезең ішіндегі пайданы толықтырып тұратын

есептіліктің маңызды бір нысаны болып табылады. Егер қаржылық жағдай туралы есептілік кәсіпорынның қаржы жағдайын нақты бір уақытқа көрсететін ғана болса, ал ақша қаражаттары қозғалысы туралы есептілік қаржылық есептіліктің құрамдас бөлігі болып табылатын ақша қаражаттарының қозғалысын есепті кезеңнің бір күнінен келесі күні аралығында туындаған өзгерістерді нақтылап беріп отырады.

Есептіліктің бұл нысанын тиісті деңгейде құру ережелерін айқындауға арнайы бір стандарт әзірленген – 7 (IAS) Халықаралық қаржы есептілігінің стандарты «Ақша қаражаттары қозғалысы туралы есеп» А.С. Садиева, М.К. Жуматов, Э.М. Тлеуова, Б.Ж. Акимова, пікірілерінше: бұл стандарттың мақсаты ұйымның 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 ішіндегі операциялық, инвестициялық және қаржылық қызметтен түскен ақша қаражаттарының түсімдері мен төлемдерін жіктеу жүргізіледі [1].

Операциялық қызмет – ұйымның кіріс келтіретін негізгі қызметі және инвестициялық және қаржы қызметінен айырмашылығы бар басқа қызмет.

Инвестициялық қызмет – ақша қаражаттарының баламаларына жатпайтын ұзақ мерзімді активтер мен басқа да инвестицияларды сатып алу және сату.

Қаржы қызметі – ұйымның меншік капиталы мен қарыз қаражаттарының мөлшері мен құрамындағы өзгерістерге әкеп соқтыратын қызмет.

А.Қ. Шарипов пен А.А. Адамовтардың пікірінше: 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. 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 [2].

Инвестициялық қызметтен түсетін ақша қаражаттары мысалдары мыналар болып табылады:

- негізгі құралдар, материалдық емес және басқа да ұзақ мерзімді активтер сатып алуға арналған ақшалай төлемдер;
- 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).

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 мыналар 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 түсімдер.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп кезең ішіндегі ақша қаражаттарының қозғалысы туралы деректерді оларды операциялық, инвестициялық қызмет немесе қаржы қызметі бойынша жіктей отырып ұсынылуы тиіс. Ұйым операциялық қызметтен түсетін ақша қаражаттарының қозғалысы туралы деректерді тікелей немесе жанама әдістердің біреуін қолдана отырып беруге құқылы. Тікелей әдіс – ақша қаражаттарының түсуі мен төленуінің барлық негізгі түрлерінің мазмұнын анықтайтын әдіс. Басқа сөзбен айтқанда, аталған әдіс әрбір ақша операциясын зерттеуге

және оның қай қызмет түріне жататындығын анықтауға негізделген. Бұл үшін қаржы-шаруашылық қызметтің нәтижелері туралы есептің әрбір бабына түзету енгізу қажет. Түзету тауарларды сатып алу, ағымдағы шығындар, несиеге төленетін пайыздар, бюджетке төленетін төлемдер және тағыда сол сияқты сомалар шегерілген өнімдерді сатудан түскен ақша қаражаттарынан басталады [3].

Жанама әдіс – ағымдағы активтер мен міндеттемелер, ақшалай емес операциялар, сондай-ақ өткен кезеңмен салыстырғандағы инвестициялық және қаржылық қызметтердің нәтижесі болып табылатын табыстар мен шығындар өзгеруіне байланысты таза табыс немесе шығынға түзетулер енгізетін әдіс. Әдіс негізі қаржылық жағдай жөніндегі есептілік пен жиынтық табыс жөніндегі есептіліктегі ақпарат. Сонымен қатар, жанама әдіс кірістер мен шығыстар туралы есептің әрбір бабын түзетуді қарастырмайды.

Аталған әдістердің қайсысы болса да, ақша түсімі мен шығуы бойынша есептілікте бөлек-бөлек кеңейтіліп көрсетілген, кәсіпорын ақша ағымы жөнінде пайдаланушыларға қажетті маңызды ақпарат құрастырады. Ақша түсімі мен шығуын өзара есепке алу тек қана стандарттар рұқсат еткен жағдайда ғана жасалады. Жанама әдісте операциялық қызмет бойынша ақша қаражаттар ағымының негізі ретінде, амортизациялық аударымдар мен есепті кезең ішінде есептелінген күдікті қарыздар резерв мөлшеріне, ағымдағы активтер мен міндеттемелер шотындағы өзгерулеріне түзетілген таза табыс алынады [4].

Бухгалтерлік және қаржылық есептілік тақырыбына жазылған отандық және шетел ғалым экономистерінің еңбектерін зерттеу нәтижесінде есептілікті құрудың тікелей және жанама әдістерінің артықшылықтары мен кемшіліктері көрсетілген кесте құрылған.

Кесте. Ақша қаражаттары қозғалысы туралы есептілікті тікелей және жанама әдіспен құрудың артықшылығы мен кемшілігі*

Тікелей әдіс	
Артықшылығы	Кемшілігі
- Жиынтық ақша ағымының түсімдерінің негізгі көздерін көрсету мүмкіндігі бар - Ақша қаражаттары төлемінің негізгі бағыттарын көрсету мүмкіндігіне ие - Міндеттемелер бойынша төлемдерді жабуға қажетті ақша қаражаттарының жеткіліктігін қадағалап отыруға мүмкіндік береді - Кәсіпорынның есептік тіркемелеріндегі ақпарат негізінде құрылады - Кәсіпорынның оперативті қызметіндегі бюджетті бақылаудың қарапайым әдістерін қолдануға мүмкіндік береді	- Ақша қаражаттары қозғалысын талдау және сыныптау көп уақыт пен терең зерттеуді қажет етеді, күнделікті орындалатын операциялардың саны көп - Сонымен қатар есептілік мәліметтері сыртқы қолданушыларға қол жеткізімді емес - Алынған қаржылық нәтиже мен кәсіпорынның ақша қаражаттарының абсолютті өзгерісі арасындағы байланысты ашып көрсетпейді
Жанама әдіс	
- Қаржылық нәтиже мен айнаымалы капиталдағы өзгеріс арасындағы үйлесімділікті орнату - Тоқтатылған ақша қаражаттарының жиналу орындарын, яғни аса күрделі орындарын анықтауға мүмкіндік береді	- Бюджет құру үрдісінің көп уақыт пен күш жұмсау қажеттілігі - Бюджеттегі ақпараттың ерекше нысанда ұсынылуы, көбінде қаржыгер емес маманға түсініксіз болады

*Ескерту – [5]

Яғни жоғарыдан көріп отырғанымыздай, екі әдістің өзіне тән артықшылықтары мен кемшіліктері бар, ал ақша қаражаттары қозғалысы есебін берілген екі әдістің біріне сүйене отырып жасау субъектілерінің еркінде [5].

Есептің тікелей немесе жанама әдісін қолдану ұқсас нәтижеге әкеледі. Ақша қаражатын қаржы нарығындағы басқару аса күрделі қиындықтарға байланысты зор мәнге ие. Бәсекеге қабілетті технологиялық процесстердің жаңғыртуы мен одан әрі заманға сай даму үшін фирмалардан ақша қаражатын талап етеді. Сондықтан да ақша қаражатпен және олардың баламаларын дұрыс ашып көрсету мен сыныпталуы мекеменің өтемпаздығын анық бағалау үшін қажет.

Әдебиеттер

1. Садиева А.С., Жуматов М.К., Тлеуова Ә.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.
2. Шарипов А.Қ., Адамов А.А. Қаржылық есептілік: Құрастырылуы, бағалануы және аудиті: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2012. – 508 б.
3. «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есеп беру жайлы» Қазақстан Республикасының Заңы- 28 ақпан 2007ж. № 234-ІІІ (өзгертулер мен толықтырулар 28.12.2016 жылға жағдайы). www.zakon.kz
4. (IAS) Халықаралық қаржы есептілігінің стандарты «Ақша қаражаттары қозғалысы туралы есеп». www.minfin.kz
5. Жуматов М.К. Халықаралық қаржылық есептілігі стандарттарына сәйкес бухгалтерлік есеп: Тәжірибе құралы. – Астана, 2011. – 119 б.

Түйін

Мақалада ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есептіліктің маңыздылығы қарастырылған. Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп кезең ішіндегі ақша қаражаттарының қозғалысы туралы деректерді пайдалана отырып, оларды операциялық, инвестициялық қызмет немесе қаржы қызметі бойынша жіктей отырып ұсынылған.

Резюме

В статье рассматривается важность отчета о движении денежных средств. Отчет о движении денежных средств также представляется с использованием отчета о движении денежных средств за год и классифицируется в операционной, инвестиционной или финансовой деятельности.

Summary

The article considers the importance of the cash flow statement. The statement of cash flows is also presented using the statement of cash flows for the year and is classified in operating, investing or financial activities.



УДК 364.465:657

Саинова Б.К., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **Тусибаева Г.С.**, PhD, ст. преподаватель
КазУЭФМТ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Анализ и оценка финансовых результатов деятельности предприятия на основе финансовой отчетности имеет важное значение, но не менее значимым является прогнозирование и планирование будущей прибыли. Информация, полученная в результате анализа, и выводы на ее основе принимаются при прогнозе прибыли в той мере, в какой любая оценка должна основываться на опыте настоящего и прошлого.

Так, данные текущей финансовой отчетности позволяют увидеть тенденции, определить «узкие» места, выявить соответствующие резервы и ресурсы, которые могут быть использованы в дальнейшем для оптимизации прибыли предприятия.

Финансовое планирование строится на понимании и прогнозировании финансового будущего предприятия, понимании цели на текущую и долгосрочную перспективу. Руководство предприятия должно представлять, какими финансовыми операциями и в результате какой деятельности эти цели будут достигнуты. Как правило, такая оценка будущей деятельности предприятия выражается в бизнес-плане, составной частью которого является прогнозный отчет о прибылях и убытках. Он представляет планы руководства и финансового состояния предприятия в цифровом выражении [1].

Целью прогнозирования отчета о прибылях и убытках является получение прогнозной величины нераспределенной прибыли. Для ее получения следует также учесть налоги, уплачиваемые предприятием из прибыли. Прогнозная чистая прибыль формирует соответствующую статью прогнозного баланса предприятия.

Прогнозирование отчета о прибылях и убытках, как и других форм прогнозной отчетности, предполагает разработку нескольких прогнозных его вариантов с целью оптимизации деятельности предприятия.

Одной из рекомендаций в части увеличения прибыльности и доходности деятельности предприятия является применение так называемого анализа «затраты – объем – прибыль» или CVP-анализ. Данный метод позволяет выявить зависимость финансовых результатов деятельности от изменения издержек, цен, объемов производства и сбыта продукции. Он имеет исключительно важное значение для подъема экономики предприятия в условиях рынка.

Основными его задачами являются [2]:

- расчет объема реализации, при котором обеспечивается полное покрытие затрат – точка безубыточности (порог рентабельности);
- исчисление объема реализации, обеспечивающее при прочих равных условиях получение необходимой суммы прибыли;
- аналитическая оценка объема реализации, при котором предприятие может быть конкурентоспособным (запас финансовой прочности);
- определение цены на продукцию, позволяющее обеспечить спрос и прибыль на запланированном уровне;
- осуществление выбора наиболее эффективных технологий производства;
- осуществление принятия оптимального производственного плана.

Анализ «затраты – объем – прибыль» – это инструмент управленческого планирования и контроля. Указанные взаимосвязи формируют основную модель финансовой деятельности; что позволяет использовать результаты анализа по данной модели для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений.

Анализ соотношения «затраты – объем – прибыль» – один из самых мощных инструментов, имеющихся в распоряжении управляющих предприятия. Он помогает им понять взаимоотношения между ценой изделия, объемом или уровнем производства, прямыми затратами на единицу продукции, общей суммой постоянных затрат, смешанными затратами и прибылью. Он является ключевым фактором в процессе принятия многих управленческих решений. Эти решения касаются вопросов определения ассортимента выпускаемых изделий, объема производства, типа маркетинговой стратегии и т.д.

Благодаря такому широкому спектру применения анализ «затраты – объем – прибыль», несомненно, является лучшим средством управления, чтобы добиться максимально возможной в данных условиях прибыли организации.

Анализ «затраты – объем – прибыль» позволяет отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными затратами, постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции. Главная роль в выборе стратегии поведения предприятия принадлежит маржинальной прибыли [3].

Очевидно, что добиться увеличения прибыли можно, увеличив величину маржинальной прибыли. Достичь этого возможно разными способами: снизить цену продаж и соответственно увеличить объем реализации; увеличить постоянные затраты и увеличить объем; пропорционально изменять переменные, постоянные затраты и объем выпуска продукции.

При планировании производственной деятельности часто используют анализ «затраты – объем – прибыль». Если определен объем производства, то в соответствии с портфелем заказов благодаря этому анализу можно рассчитать величину затрат и продажную цену, чтобы организация могла получить определенную величину прибыли, как балансовую, так и чистую. При помощи данных анализа легко просчитать различные варианты производственной программы, когда изменяются, например, затраты на рекламу, цены на продукцию или поставляемые материалы, структура производства. Иначе говоря, анализ «затраты – объем – прибыль» позволяет получить ответ

на вопрос, что мы будем иметь, если изменится один параметр производственного процесса или несколько таких параметров.

Анализ «затраты – объем – прибыль» часто называют анализом величин в критической точке. Под критической точкой понимается та точка объема продаж, в которой затраты равны выручке от реализации всей продукции.

Цель анализа величин в критической точке состоит в нахождении уровня деятельности (объема производства), когда выручка от реализации становится равной сумме всех переменных и постоянных затрат, причем прибыль организации равна нулю, т.е. это тот объем продаж, при котором предприятие не имеет ни прибыли, ни убытка. Таким образом, критической является точка, с которой организация начинает зарабатывать прибыль. Эту точку называют также «мертвой», или точкой безубыточности, или точкой равновесия. В литературе часто можно встретить обозначение этой точки как точки рентабельности.

Для вычисления взаимосвязи «затраты – объем – прибыль» используются три метода: уравнений, маржинальной прибыли и графический.

Для определения уровня безубыточности (точки критического объема, или «мертвой точки») можно использовать следующее исходное уравнение, показывающее взаимосвязь между себестоимостью, объемом реализации и доходом:

$$D^N = V_0 + C + D^0, \quad (1)$$

где: D^N – доход от реализации продукции;

V_0 – общая сумма переменных расходов;

D^0 – доход от основной деятельности;

C – постоянные расходы.

Для критической точки объема производства уравнение выглядит следующим образом:

$$D^N = V_0 + C. \quad (2)$$

Если доход от реализации представить, как произведение цены продаж единицы продукции (p), а общую сумму переменных издержек как произведение переменных расходов (v) единицы продукции на количество реализованной продукции (q), то получим развернутое уравнение:

$$p \times q = C + v + q. \quad (3)$$

Метод маржинального дохода – разновидность метода уравнения.

Маржинальная прибыль – превышение выручки от реализации над всеми переменными затратами, связанными с данным объемом продаж.

$$\text{Маржинальная прибыль} = \text{выручка} - \text{переменные затраты} \quad (4)$$

$$\text{Маржинальная прибыль} = \text{затраты постоянные} + \text{цена} \quad (5)$$

В первую очередь, маржинальная прибыль необходима для покрытия постоянных затрат, а затем уже для получения прибыли предприятия. Эту величину в западной и отечественной практике часто еще называют результатом от реализации после возмещения переменных затрат, суммой покрытия, валовой маржой или маржинальным доходом.

Одной из главных целей предприятия является максимизация маржинальной прибыли, так как она является источником покрытия постоянных затрат и формирования прибыли.

Метод графического изображения – критическая точка показывает, до какого предела может упасть объем реализации, чтобы не было убытка. Каждая организация стремится максимизировать прибыль, но невозможно продать неограниченное количество продукции по одинаковой цене. Увеличение объема продаж приводит к насыщению рынка и падению платежеспособного спроса на

продукцию. В определенный момент для того, чтобы продавать большее количество товара, требуется снизить цену, что приведет к снижению прибыли [4].

Точка оптимальной цены продажи продукции определяет объем производства, позволяющий организации получать максимальную прибыль.

Если организация производит несколько видов продукции, то критическая точка может быть найдена по формуле:

$$q^* = \frac{(\text{затраты постоянные} * d)}{\text{средний маржинальный доход на единицу}}, \quad (6)$$

где d – доля каждого вида продукции в общем объеме.

$$\text{Средний маржинальный доход на единицу} = \frac{(\text{сумма маржинального дохода} * \text{выручка})}{\text{сумма выручки}}. \quad (7)$$

Критическая точка показывает, до какого предела может упасть выручка, чтобы не было убытка.

Таким образом, CVP- анализ должен способствовать уменьшению риска, связанного с выбором правильного решения, усилению творческого начала в его принятии. Он должен строиться на информации учета, отчетности, планов и прогнозов. Требования к анализу предъявляются из-за потребностей управления. Сам же анализ может предъявлять требования к учету, естественно, не ради анализа, а в целях его результативности для управления.

С помощью CVP- анализа определяются резервы, обеспечивается объективная оценка состояния резервов производства и степени их использования. При этом очевидны реальный дефицит или убыток ресурсов, объективная потребность в их увеличении или прирост производства на имеющихся ресурсах. Но главное заключается не в том, чтобы оценить и указать на имеющиеся ошибки, а в том, что на базе CVP-анализа разрабатываются пути мобилизации резервов, возможности их ресурсного и финансового обеспечения, т.е. способствовать повышению научной обоснованности принимаемых управленческих решений.

Литература

1. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – Алматы: Экономика, 2009. – 366 с.
2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа: Учеб. и практ. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 207 с.
3. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Анализ финансовой отчетности организации. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 383 с.

Резюме

В научной статье рассмотрены основные мероприятия по совершенствованию анализа финансовых результатов деятельности предприятия. Отмечено, что прогнозирование отчета о прибылях и убытках имеет важное значение для любого предприятия. Анализ соотношения «затраты – объем – прибыль» – один из самых мощных инструментов, имеющихся в распоряжении управляющих предприятия.

Түйін

Ғылыми мақалада кәсіпорынның қызметінің қаржылық нәтижелерінің талдамасын жетілдіру бойынша негізгі іс – шаралары қарастырылған. Пайда мен залал туралы есептілікті жобалау кез келген кәсіпорын үшін маңызды болып келетіні көрсетілген. «Пайда – көлем – шығын» қатынастарын талдау кәсіпорындарды басқарушыларға негізгі құралдардың бірі болып табылады.

Summary

In the scientific article the main measures for improving the analysis of the financial performance of the enterprise are considered. It was noted that the forecasting of the profit and loss account is of great importance for any enterprise. The analysis of the «cost – volume – profit» ratio is one of the most powerful tools available to enterprise managers.

МЕТОДИКА УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ТУРПРОДУКТОВ ТУРОПЕРАТОРАМИ

Успешная работа предприятия зависит не только от качественно произведенного продукта, но и наличием потребителя на данный продукт. Встреча продукта с потенциальным потребителем является важнейшим условием его реализации. В процессе реализации завершается кругооборот хозяйственных средств.

В получении выручки от реализации турпродукта цена играет исключительно важную функцию. Цена – это денежное выражение товарной стоимости продукции, работ и услуг. С другой стороны цена – это количество денег, которыми готов пожертвовать потребитель-турист в обмен на приобретение определенной путевки, товаров или услуг.

Беснова А.К. считает, что именно от ценовой стратегии в конечном счете зависят достигнутые результаты от предпринимательской деятельности. А правильно выбранная ценовая политика оказывает долговременное и решающее значение, как на конкурентоспособность туристских продуктов, так и на деятельность туристского предприятия в целом [1].

В туристской деятельности установление цен во многом определяется имиджем туристского предприятия. Турфирма, предлагая свои услуги, прежде всего, заботиться о том, как будут восприниматься потребителями ее турпродукты. Поэтому, разрабатывая ценовую стратегию, туристская организация должна учитывать воспринимаемый клиентами имидж, так как чем большим авторитетом обладает турфирма, тем большим доверием и популярностью пользуются ее услуги.

При определении цены на услуги туризма следует исходить из следующих принципов:

- цена должна возместить туристской фирме затраты на производство, реализацию, организацию потребления услуг туризма и обеспечить такой размер прибыли, который позволил бы ей функционировать на принципах самофинансирования;
- цена должна соответствовать спросу на данные услуги, который во многом определяется сезонностью туризма;
- цена должна быть гибкой, т.е. обладать маневренностью и динамичностью.

Для разработки ценовой стратегии турфирма должна установить цели ценообразования, к которым можно отнести:

- максимизацию текущей прибыли;
- удержание позиций на рынке;
- поддержание лидерства на рынке;
- лидерство в качестве услуг;
- сбыт турпродуктов по любой цене для удержания позиции на рынке и другие.

После определения целей выбирается метод ценообразования. При разработке ценовой политики туристские предприятия используют три основных метода ценообразования:

- ценообразование с ориентацией на уровень конкуренции;
- ценообразование с ориентацией на спрос;
- ценообразование на основе издержек (затратный метод).

Суть первого метода ценообразования заключается в том, что цены устанавливаются ниже рыночных, на уровне рыночных или выше рыночных цен. Это зависит от требовательности клиентов, предоставляемого сервиса, реальной или предполагаемой ответной реакции конкурентов. Отличительной особенностью предприятий туристской деятельности, использующих данный метод ценообразования, является отсутствие постоянной зависимости между ценами и затратами.

По мнению Салимжанова И. ценообразование с ориентацией на спрос основано на изучении желаний потребителей и установлении цен, приемлемых для целевого рынка. Данный метод применяется в том случае, если цена является решающим фактором в приобретении туристского

продукта клиентами. При этом выявляется потолок цен – максимальная сумма, которую потребитель будет готов уплатить за данную услугу.

Ценообразование на основе издержек (затратный метод) построено на калькулировании полной себестоимости туристского продукта. Данный метод обычно используется теми туристскими фирмами, которые стремятся в первую очередь получить прибыль от инвестиций [2].

Как показывает практика казахстанских турфирм, предпочтение отдается ими в основном на метод ценообразования на основе издержек (затратный метод). Это связано с тем, что при достаточно точном определении структуры полной себестоимости турпродукта, значительно упрощается ценообразование. Кроме того, появляется возможность уделять значительно меньше внимания колебаниям спроса на туристские продукты.

Однако следует иметь в виду, что при разработке ценовой стратегии предприятия туристской деятельности должны использовать перечисленные выше три метода ценообразования во взаимодействии, так как ориентация только на один ни не способствует проведению гибкой ценовой стратегии и даже иногда приводит к прямым или косвенным потерям (убыткам).

Турфирмы для учета туристского продукта используют активный счета 1320 – «Готовая продукция» («Туристский продукт»). В том случае, если турфирма – туроператор формирует турпродукты по различным видам туризма (пеший туризм, «шоп-туризм», экологический туризм, познавательный туризм, оздоровительный туризм), то целесообразно открыть для счета 1320 «Готовая продукция» («Туристский продукт») субсчета. Например, субсчет 1321 – «Шоп-туризм», субсчет 1322 – «Оздоровительный туризм», субсчет 1323 – Паломнический туризм» и т.д. Такое разделение видов туризма по субсчетам помогает бухгалтерии не только рационально организовать учет турпродуктов, но и предоставлять обоснованную информацию для анализа и принятия управленческих решений.

Аспекты, связанные с возникновением и учетом выручки от реализации регламентированы МСФО 18 «Выручка» [3].

Выручка – это валовое поступление экономических выгод в ходе обычной деятельности компании, приводящие к увеличению капитала, иному, чем за счет взносов акционеров (учредителей). Источниками выручки и основанием для возникновения счетов к получению являются продажа товаров, выполнение работ и предоставление услуг.

Как уже отмечалось, в туристских организациях их «готовой продукцией» является туристский продукт, созданный данным предприятием-туроператором.

Законом РК «О туристской деятельности в Республике Казахстан» установлено, что реализация турпродукта осуществляется на основе договора, который заключается в письменной форме и должен соответствовать казахстанскому законодательству [4].

Могут иметь место два типа договоров:

- между туристской фирмой и туристом;
- между туристской фирмой и контактирующими с ней организациями.

К существенным условиям договора относятся:

- информация о туроператоре и турагенте (продавце), включая данные о лицензии на осуществление туристской деятельности, его юридический адрес и банковские реквизиты;
- сведения о туристе (покупателе) в объеме, необходимом для реализации туристского продукта;
- достоверная информация о потребительских свойствах туристского продукта, включая информацию о программе пребывания и маршруте путешествия, об условиях безопасности туристов, о результатах сертификации туристского продукта;
- дата и время начала и окончания путешествия, его продолжительность;
- порядок встречи, проводов и сопровождения туристов;
- права, обязанности и ответственность сторон;
- розничная цена туристского продукта и порядок его оплаты;
- минимальное количество туристов в группе, срок информирования туриста о том, что путешествие не состоится по причине недобора группы;
- порядок и сроки предъявления претензий туристов;

- условия изменения и расторжения договора, решение в связи с этим споров и возмещения убытков сторон.

Отношения между туристской фирмой и туристом являются отношениями по возмездному оказанию услуг, где сторонами выступают заказчик (потребитель) и исполнитель. Реализация турпродукта производится по цене реализации, устанавливаемой туристской организацией самостоятельно с учетом рыночных цен на аналогичную туристскую продукцию.

В бухгалтерском учете доход (выручка) от реализации турпродукта отражается только в момент его отпуска покупателю и предъявлению платежных документов на оплату.

Для определения результата от реализации турпродукта по отгрузке в учетной политике турфирмы должно быть записано: «реализация по началу тура» или «реализация по окончании тура». В зависимости от этого доход (выручка) будет определяться в первый или последний день тура.

Продажная цена турпродукта включает, кроме полной себестоимости, косвенные налоги и прибыль. В Республике Казахстан установленной нормы прибыли для туристских организаций нет, ее величина устанавливается и корректируется самой турфирмой с учетом спроса, предложений и уровня конкуренции на рынке туристских услуг.

Основным документом в документообороте туристских фирм является туристская путевка и ваучер. Туристская путевка – документ, подтверждающий факт передачи туристского продукта, а туристский ваучер – документ, устанавливающий право туриста на услуги, входящие в состав тура, и подтверждающий факт их оказания [5].

Туристские путевки имеют единую форму для всех туристских организаций, где имеются оптимальный набор реквизитов, дающий наиболее полную информацию о предстоящем туре. Необходимо отметить, что туристская путевка – это бланк строгой отчетности, подлежащий соответствующему изготовлению (в типографии, на ризографе). Каждая туристская путевка должна иметь свой номер. Кроме того, использование типовой формы путевки освобождает туристские организации от применения контрольно-кассовых (фискальных аппаратов) при расчетах с населением наличными денежными средствами.

Все многообразие способов реализации турпродуктов можно свести двум типам каналов сбыта: прямым и косвенным. Прямые каналы сбыта обеспечивают непосредственную связь туристской организации – производителя (туроператора) с потребителем (туристом). Однако производители турпродуктов не ограничиваются только прямыми каналами сбыта, так как создание и функционирование собственной сбытовой сети требует больших финансовых вложений. Поэтому, другим каналом сбыта турпродуктов является косвенный – через посредника (турагента).

Собственная сбытовая сеть туроператора может быть представлена представительствами, филиалами, салонами по продажам расположенными в одном городе, или в нескольких городах Казахстана, или за рубежом. Их количество зависит от материальных возможностей туроператора и объема операций, выполняемых им на туристском рынке.

Продажа своих туров через агентскую сеть позволяет туроператорам сэкономить огромные средства на рекламе, заработной плате персонала, на аренде помещений и вложить их в развитие своей агентской сети, а также за счет освободившихся ресурсов повысить качество подготовки турпродукта. Например, в Германии, Испании, Швейцарии туроператорам законодательно запрещено продавать свои туры.

Реализуемая туристская продукция является «готовой продукцией» данного туроператора.

Доход от реализации турпродуктов отражается на счете 6010 – «Доход от реализации продукции и оказания услуг» с выделением доходов по видам туризма. Например, 6011 – «Доход от реализации турпродукта «шоп-туризма», 6012 – «Доход от реализации путевки познавательного тура» и т.д.

В Типовом плане счетов предусмотрен счет 7010 – «Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг» и турфирмы могут открыть субсчета 7011 – «Себестоимость реализованной путевки «шоп-туризма», 7012 – «Себестоимость реализованной путевки познавательного тура» и т.д.

Таким образом, в туристской деятельности одним из важных вопросов является формирование цены на созданный турпродукт и бухгалтерский учет реализации турпродукта. Реализация собственных турпродуктов туроператорами может производиться как напрямую туристам, так и через

турагентов. Организация реализации туристских продуктов ведется в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и правилами ведения бухгалтерского учета в РК.

Литература

1. Беснова А.К. Как вести учет у турагентов и туроператоров. – Алматы: Издательский дом «Бико», 2013.
2. Салимжанов И. Ценообразование: Учебник. – М.: Омега-Л, 2010. – 167 с.
3. Арин К.С. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб. пособие по МСФО. – М.: ИНФРА. – 2013. – 345 с.
4. Закон РК «О туристской деятельности в Республике Казахстан» №211 – ІІЗРК, принятом 13 июня 2001г. (с изменениями и дополнениями от 15.06.2017). www.zakon.kz
5. Алибекова Б.А., Таштанова Н.Н. Бухгалтерский учет в туризме. – Астана, 2012. – 240 с.

Резюме

В туристской деятельности установление цен во многом определяется имиджем туристского предприятия. Турфирма, предлагая свои услуги, прежде всего, заботится о том, как будут восприниматься потребителями ее турпродукты. Организация реализации турпродуктов ведется в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Түйін

Туристік салада бағаның орнатылуы туристік ұйымның имиджине тікелей байланысты. Туристік ұйым өз тауарын ұсынғанда, тұтқушылардың тауарды қалай қабылдауын ойластырады. Туристік тауарлардың өткізілуінің ұйымдастырылуы ХҚЕС ке сәйкес жүргізіледі.

Summary

In the tourist activity, the establishment of prices is determined by the image of the tourist enterprise. Travel agency, first of all takes care of how consumers will perceive its tourist products. The organization of sales of tourist products is conducted in accordance with International Financial Reporting Standards.



ӘОЖ 330.44.1.378.88:67.01

Темиржанов М.О., «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Жетесова М.Т., э.ғ.к., аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ЖОЛДАРЫ

Кәсіпорын тұрақты қызмет ету жағдайында қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету сұрақтарын шешуде басты көңілді өндірістің және өнім өткізудің қалыпты қарқынын сақтауға, материалдық және қаржылық залалдардың болмауына, теріс пиғылды бәсекені болдырмауға бағыттайды. Дағдарыс жағдайында кәсіпорын әлеуетінің (өндірістік, технологиялық, ғылыми-техникалық және кадрлық) бұзылуы оның қызметіне қауіп тудырады. Нарықтық экономикада кәсіпорын менеджерлері тек қана дамудың нарықтық стратегиясын ғана емес, өзінің құрамына міндетті түрде зиялық меншікті және қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етудің арнайы бағдарламаларын қосатын экономикалық стратегияны жасауы керек [1].

Қаржылық – экономикалық дағдарыстар, әдетте, өнеркәсіптік кәсіпорындардың әлеуетіне кері әсерін тигізеді: негізгі капитал тозады, еңбек өнімділігі азаяды, жас, білікті мамандар өндірістен кетеді.

Кәсіпорын алдына өзіне тән өндірістік қызметтерді орындауына байланысты өзінің жағдайын бағалау мен болжау сияқты, яғни кәсіпорынға әсер ететін ішкі және сыртқы факторлардан қорғау, қауіптілік индикаторларының мониторингі жүйесін құру, олардың шектерін анықтау, қатерлерге қарсы шаралар қабылдау сынды өзекті мәселелер туындайды.

Әрбір кәсіпорын үшін өзінің қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету сұрақтары, тек қана дағдарыс жағдайында ғана емес, тұрақты экономикалық ортада да қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету міндеттері өз көкейкестілігін жоймайды.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы – бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несиесіз қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарату мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурсының жағдайы [2].

«Қаржылық тұрақтылық – бұл табыстың шығыннан тұрақты дәрежеде артуы. Ол ақша қаражаттарын еркін пайдалануды қамтамасыз етуі және оларды тиімді пайдалану арқылы өндіру және өнімді сату процесінің үздіксіз болу жағдайы. Сондықтан да қаржылық тұрақтылық барлық өндіріс-шаруашылық қызметі процесінде қалыптасады және кәсіпорынның жалпы тұрақтылығының негізгі бөлігі болып табылады».

Кәсіпорынның жалпы қаржылық тұрақтылығы, ол ең алдымен әрдайым табыстың шығыннан артуын қамтамасыз ететін ақша ағымының қозғалысын көрсетеді. Нарық жағдайында ол, ең бірінші, өнімді (жұмыс, қызмет) өткізуден түсетін табыстың тұрақтылығын талап етеді және оның мөлшері мемлекетпен, жабдықтаушылармен, несие берушілермен, жұмысшылармен және тағы басқалармен есеп айырысу үшін жеткілікті дәрежеде болуы тиіс. Сонымен қатар, кәсіпорынның одан әрі дамуы үшін барлық есеп айырысулар мен барлық міндеттемелерді орындағаннан кейін, осы кәсіпорында өндірісті дамытуға, оның материалдық-техникалық базасын жаңартуға және де әлеуметтік климатты жақсартуға және басқаларға мүмкіндік беретіндей дәрежеде табыс қалуы қажет.

Қаржылық тұрақтылық – ол кәсіпорынның қаржылық «саулығы», осы кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің қарыз міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

Теориялық негізде көрсеткендей, қаржылық тұрақтылық капиталдың құрылымымен тығыз байланысты. Қазіргі жағдайда кәсіпорынның тұрақтылығының негізі, оның қаржылық тұрақтылығы болып келеді. Ол, кәсіпорын өз қаражатын еркін басқарып, оны тиімді пайдалану арқасында, өнімді өндірудің және өткізудің үздіксіздігін қамтамасыз ететін, қаржылық ресурстардың жағдайын көрсетеді.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалау үшін, ең алдымен оның қаржылық жағдайына талдау жасау керек. Қаржылық жағдай, қаржы ресурстарын пайдалануын, орналастыруын және барын көрсететін қаржылық көрсеткіштердің жиынтығы болып келеді.

Қаржылық талдаудың мақсаты, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалау және де оның жағдайын жақсартуға бағытталған жұмыстарды жүргізу болып табылады. Сонымен қоса бұл жұмыстардың нақты қай бағытта жүргізілуі керек екендігі көрсетіледі.

Осымен қоса, қаржылық жағдай – бұл кәсіпорынның сыртқы ортадағы қызметіне маңызды мінездеме. Ол кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін, іскерлік белсенділігін болашағын анықтайды. Сондықтанда ұсынылатын көрсеткіштер жүйесінің мақсаты, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын көрсету болып табылады. Нарықтық қатынастар дамыған сайын оның қаржылық жағдайы туралы мәлімет алғысы келетін тұлғалар көбейе түседі.

Ал кейбір зерттеушілердің пікірі бойынша, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының маңыздылығы ретінде активтердің жабық көздерінің құрылымын білдіреді. Ол келесі кезеңдерді қамтиды:

а) 1 кезең – дайындық – қаржылық есептің экспресс-талдауын жүргізу – кәсіпорынның қаржылық механизмдердің жүзеге асуының жалпы мәліметтері, жұмыстың неғұрлым төмен табыстылығының кезеңін айқындайды:

- пассивтердің құрылымын зерттеу;
- активтердің құрылымын зерттеу;
- жабылған құрылымын зерттеу;
- қаржылық тұрақтылық индикаторының есебі.

ә) 2 кезең – негізгі – нақтыланған мәліметтер негізінде бағалау алгоритмі көмегімен қаржылық тұрақтылықты бағалап, алдыға қояр бағыт беруді ұсынады:

- кәсіпорынның неғұрлым төмен табысты кезеңдегі жұмысты экспресс – талдау нәтижесінде анықтау;

- өткен кезеңге – ағымдағы қаржылық тұрақтылықты бағалау;
- кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына қолайсыз уақытта негативті факторлардың әсерін анықтау;

- белгіленген мерзімде кәсіпорынның тиімді жұмыс істеуінің көрсеткішін бағалау;

б) 3 кезең – болжамдық – қаржылық жоспарды құру үшін жағдайларды қарастыру кезеңі болып табылады.

Ұсынылған әдіс ең алдымен қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге бағытталған, сонымен бірге кәсіпорынның басқа да тиімді қызмет көрсетудің көрсеткіштерін ескеруге көмектеседі және қаржылық жоспарды құру үшін керекті базаны дайындайды. Бағалаудың негізгі және дайындық кезеңдері және де талдау негізінде жүргізілген көрсеткіштер нәтижесін қолдана отырып, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын болашақта қамтамасыз етуге бағытталған жоспарға айналуы мүмкін.

Аталған әдіс соңғы есеп нәтижелерінде жүргізілген экспресс-талдауда кәсіпорынның ең төменгі көрсеткіштері анықталған, соның негізінде, қайта өңдеуге қаржылық тұрақтылыққа әсер ететін факторларды бақылау ұсынылады.

Алдын ала анықталған тұрақтылық деңгейі қаржылық тұрақтылықтың пассивті құрылымын біртіндеп төмендетуді ұсынып, жабық көздерінің нақты бағалауы, қайта өңдеу пропорцияларын сақтау кезінде негізгі балансты тұрақтандырып қолдау.

Кәсіпорынның дебиторлық қарыздың үлес салмағын төмендету, ол оның қарыз капиталын қаржыландыруға кеткен бөлігін азайтады; ағымдағы активтердің үлесін көбейту; меншікті капиталдың пассивті құрылымындағы кәсіпорынның қор деңгейін төмендетуді ұсынамыз, пассивтегі тиімділікті жоғарылатуда және меншікті капиталдың үлесін арттыру шараларын жүргізу. Міндетті түрде қаражат бөлігін активтерге қаржылық инвестицияларды құйса, қосалқы қорларды қаржыландыруға кеткен активтердің тиімділігін арттырады.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы – бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлемқабілеттілігі мен несиеқабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарату мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурсының жағдайы.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылық жағдайына көптеген факторлар әсер етеді, оларды В.М. Радинова келесідей түрлерге жіктейді [3].

- 1) пайда болу орнына байланысты – ішкі және сыртқы;
- 2) нәтижесінің маңыздылығына байланысты – негізгі және негізгі емес;
- 3) құрылысы бойынша – қарапайым және күрделі;
- 4) әрекет ету уақыты бойынша – тұрақты және уақытша.

Ішкі факторлар кәсіпорынның өзінің жұмысын ұйымдастыруына байланысты болады, ал сыртқы факторлар кәсіпорын еркіне бағынышты емес.

Негізгі ішкі факторларды қарастырайық. Кәсіпорынның тұрақтылығы ең бірінші өндіріс шығындарымен үздіксіз байланысқан өндірілген өнім мен көрсетілген қызметтің құрамы мен құрылымына тәуелді.

Сондай-ақ, тұрақты және айнымалы шығындар арасындағы қатынас маңызды болып табылады. Кәсіпорынның өндірілетін өнім және өндіріс технологиясымен тығыз байланысқан қаржылық тұрақтылығының маңызды факторларының бірі – активтердің тиімді құрамы мен құрылымы, сондай-ақ кәсіпорынның басқару стратегиясын дұрыс таңдап алуы болып табылады. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына қарыздық капиталдар нарығындағы қосымша жұмылдырушы (мобилизацияланушы) қаражаттар үлкен әсерін тигізеді. Кәсіпорын ақша қаражаттарын қаншалықты көп тартатын болса, оның қаржылық мүмкіндіктері де соншалықты жоғары болады, алайда, сонымен бірге қаржылық тәуекелділік те өседі, яғни кәсіпорын өз кредиторларымен уақытында есептесе ала ма, жоқ па? – деген қауіп туады. Және де бұл жерде кәсіпорынның төлемқабілеттілігінің қаржылық кепілінің бір түрі ретінде резервтерге үлкен рөл берілген.

Сонымен қатар қаржылық тұрақты кәсіпорын онымен қаржылық қатынастарға түсетін басқа шаруашылық субъектілер үшін сенімді серіктес болады. Сондықтан қаржылық жағдайды талдаумен тек кәсіпорын басшылары мен қызметкерлер ғана емес, соныменен ресурстарды қолдану

тиімділігін зерттеу мақсатында құрылтайшылар, инвесторлар, несиелендіру жағдайын бағалау мен тәуекелділіктің деңгейін анықтау үшін банктер, төлемдерді уақытылы алу үшін жабдықтаушылар, бюджетке қаражаттардың түсу жоспарын орындау үшін салық органдары және тағы басқалары айналысады.

Жоғарыда айтылғандай қаржылық нәтиженің бір бөлігі жалпы табыс болып табылады.

Айта кеткен жөн, қажылық тұрақтылықты қалыпты жағдайда ұстап тұру үшін стратегия қажет. Стратегияда кәсіпорынның мынадай негізгі мақсаттарды, яғни алдағы уақыттағы кәсіпорын қызметінің бағытын, өндірілетін өнім (көрсетілетін қызмет, атқарылатын жұмыс) сапасын арттыру, аз шығын жұмсай отырып өндірістің тиімділігін қамтамасыз ету, өзіндік құнды төмендету және рентабельділіктің қажетті деңгейін қамтамасыз ету жолдарын анықтау қажет.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын жоғарлату үшін біз келесі шараларды ұсынысымыз:

- мерзімі өткен қарыз бойынша сатып алушылар есептесу жағдайын үзіліссіз бақылау;
- алдын ала төлеуге көбірек жеңілдіктер ұсыну;
- табыстар мен шығындардың қатынасын жүйелі түрде анықтап отыру;
- кәсіпорынның материалдық-техникалық базасын және негізгі құралдарын тиімді әдістермен жаңалау;

- кадр ағымын жақсарту және сонымен қатар өз қызметкерлерінің біліктілігін жоғарлату, жетілдіру;

- кәсіпорынға жоғары табыс түсіруге қабілетті, банкілік емес ресурстарды пайдалана отырып пайда түсіретін жобаларға кредит тарту;

- кейбір жағдайда негізгі өндірістің тиімділігін көрсету мен шығындарын азайту мақсатында негізгі өндіріске қызмет көрсететін кейбір қызмет түрлерінен бас тарту және арнаулы ұйымдардың қызмет көрсетуіне көшу;

- кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсарту үшін, өткізу нарығын, сұраныс пен ұсыныстарды, резервтерді анықтауға және осы негізге оңтайлы ассортиметінің қалыптасуына және өндіріс өнімдерінің құрылымына маркетингтік талдау қажет;

- кәсіпорында жүйелі түрде қызмет атқаратын ішкі тексеріс бөлімдерін ашу немесе жақсарту.

Әдебиеттер

1. Абленов Д.О. Қаржылық бақылау және басқарушылық аудит: теориясы, әдіснамасы, тәжірибесі: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2007.
2. Әлиев М.К., Жетесова М.Т., Шамуратова Н.Б. Қаржылық есеп 1. – Астана, 2015.
3. Радинова В.М. Управление финансовой устойчивостью предприятий в переходной экономике. – М., 2012.

Түйін

Мақалада кәсіпорындардың қаржылық қызметінің нәтижелерін бағалау мәселелері қарастырылады. Сонымен қатар, оның қаржылық тұрақтылығын жоғарлату шараларды ретінде ұсыныстар берілген.

Резюме

В статье рассматриваются актуальные вопросы оценки финансовых результатов предприятия. А также меры по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Summary

In article topical issues of an assessment of financial results of the enterprise are considered. And also measures for increase of financial stability of the being managed subject.



РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В XXI веке информационные технологии играют важную роль в развитии экономики. В экономике информационные технологии нужны для эффективной обработки, сортировки и отбора данных, с целью осуществления максимально эффективного процесса взаимодействия человека и вычислительной техники, для того, чтобы удовлетворить потребности в информации, а также для осуществления оперативного взаимодействия. С недавних пор достаточно часто стали применяться понятия виртуальная и информационная экономика. Это связано с тем, что информационные технологии и экономика – две достаточно тесно связанные области, которые в совокупности дают положительный экономический эффект, а также положительный производственный результат. Без применения новейших инновационных технологий современная экономика не сможет динамично и быстро развиваться, а государство будет находиться в списке отстающих.

В процессе деятельности любого инновационного предприятия могут создаваться научно-технические продукты – патенты, технологии, программные продукты, которые могут пользоваться самостоятельным спросом на рынке и приносить прибыль. Такие активы являются нематериальными активами, входящие в состав долгосрочных активов. Для определения принадлежности того или иного актива к числу нематериальных, нужно определить, отвечает ли он одновременно следующим требованиям:

- актив не является вещью;
- актив способен приносить организации экономические выгоды, т.е. предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организацией не предполагается продажа актива в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организация имеет права на данный актив (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора и т.п.), на основании которых организация может ограничить доступ иных лиц к использованию актива;
- фактическая (первоначальная) стоимость актива может быть достоверно определена [1].

Американский ученый Лев Барух дает следующее определение нематериальным активам «нематериальные активы являются невещественными источниками стоимости (обещанием будущих выгод) которые порождаются инновациями (изобретениями, открытиями), уникальными организационными проектами или практикой управления человеческими ресурсами. Они часто взаимодействуют с материальными и финансовыми активами в создании корпоративной стоимости и экономическом росте».

Традиционно наиболее важными ресурсами компании считались ее материальные активы, особенно физические активы и капитал. Именно они лежали в основе достижения ею устойчивых конкурентных преимуществ и создании ценности. Безусловно, эти ресурсы и до сих пор играют существенную роль в конкурентоспособности компаний. Тем не менее в последнее десятилетие в условиях динамической и постоянно меняющейся среды для получения превосходства над конкурентами компаниям необходимо акцентировать свое внимание на имеющихся у них нематериальных активах. Согласно проведенным исследованиям технологические изменения и переход к экономике знаний изменил отношения инвесторов к оценке ценности. Будущие финансовые результаты

чаще гораздо лучше предсказываются нефинансовыми индикаторами, чем финансовыми. В силу этого финансовым менеджерам и инвесторам необходимо более четко понимать состав и структуру нематериальных активов, а также их влияние на создание ценности компании. Исследование американских ученых говорит о том, что 40% рыночной стоимости компании не отражено в балансе, при этом для компаний из высокотехнологичных отраслей эта цифра достигает 50%. Таким образом, до 50% ценности компании может приходиться на нематериальные активы, а по результатам исследований других авторов эта цифра может составлять 90%. В трудах американского экономиста Лев не раз подчеркивается мысль о том, что нематериальные активы являются «главными драйверами роста и ценности компаний в большинстве секторов экономики» [3].

В настоящее время в имуществе предприятий все больше возрастает роль нематериальных активов. Это обусловлено волной поглощения одних предприятий другими, быстротой и масштабами технологических изменений, распространением информационных технологий, усложнением и интеграцией финансового рынка в мире. К нематериальным активам относятся затраты предприятий на нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочных периодов хозяйственной деятельности и приносящие доход: право пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, включая лицензии на определенные виды деятельности, организационные расходы (включая плату за государственную регистрацию, брокерское место и т.п.), торговые марки и товарные знаки. Нематериальные активы переносят свою стоимость на издержки производства равномерно (ежемесячно) по нормам, определяемым на предприятии, исходя из установленного срока их использования. Следует отметить, что в состав нематериальных активов не включают интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификацию и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них. Срок полезного использования нематериальных активов можно определить следующими тремя способами:

1) срок полезного использования совпадает со сроком действия того или иного вида нематериальных активов, который предусмотрен соответствующим договором;

2) предприятия самостоятельно устанавливают срок полезного использования нематериальных активов. Основным фактором, влияющим на обоснование нормы амортизационных отчислений, должен быть срок, в течение которого предприятие собирается использовать данный вид активов с выгодой для себя.

3) если не представляется возможным установить срок полезного использования, тогда действующее законодательство предусматривает установление срока полезного использования, равного сроку существования предприятия.

Вопросы методики и организации учета данного вида имущества активно обсуждаются во всем мире. Можно смело сказать, что нематериальные активы – один из самых проблемных аспектов ведения бухгалтерского учета. Нематериальные активы часто бывают погружены в материальные активы (например, в самолете воплощаются технология и знания), и это приводит к достаточно тесному взаимодействию между материальными и нематериальными активами в процессе создания стоимости. Эти взаимодействия серьезно затрудняют измерение и оценку нематериальных активов. Когда взаимодействие очень тесное, отдельная оценка нематериальных активов оказывается невозможной. Проблема коммерческого использования результатов деятельности объектов нематериальных активов в современной практике – комплексная, многогранная проблема, включающая в себя правовые, технологические, экономические, производственные, социальные и психологические вопросы.

В Казахстане современный рынок нематериальных активов можно охарактеризовать как нарождающийся. В последние годы начинает увеличиваться интерес и спрос со стороны предпринимателей на объекты интеллектуальной собственности и прав на их владение. Рынок наукоемких технологий служит источником возрастающих доходов экономически развитых стран. На долю США приходится около 40% мирового рынка, в то время как на долю нашей страны приходится менее 1%. По Республике Казахстан показатели использования информационно-коммуникационных технологий за 2016 год представлены в таблице.

**Таблица. Основные показатели использования
информационно-коммуникационных технологий по видам
экономической деятельности в 2016 г.***

Виды экономической деятельности	Кол-во отчитавшихся предприятий, ед.	Кол-во предприятий, использующих компьютеры, ед.	Кол-во предприятий, имеющих доступ к сети Интернет, ед.	Кол-во предприятий, использующих облачные ИТ- услуги, ед
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	6049	2389	2148	19
Обрабатывающая промышленность	7277	5960	5633	42
Строительство	13685	9130	8406	42
Оптовая и розничная торговля	30962	24214	23310	54
Государственное управление общего характера	4530	4469	4037	6
Профессиональная, научная и техни- ческая деят-сть	9414	7782	7373	95
Деят-сть в области здравоохранения	3149	2424	2269	28
Деят-сть по орга- низации отдыха и развлечений	950	736	584	-

**Источник: На основании данных портала Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [5]*

Несмотря на это, проведя анализ данных, предоставляемых Комитетом по статистике Республики Казахстан, можно оценить возрастающую тенденцию использования информационных технологий, вычислительных программ и программных обеспечений на предприятиях. Как видно из статистических данных таблицы, процентное соотношение использующих и неиспользующих в своей деятельности информационные технологии в различных сферах деятельности можно соотнести приблизительно на 80 и 20%, соответственно. В последние годы все больше набирает оборот продажа/поставка лицензий того или иного программного обеспечения. Постепенно разработки приходят на смену старым привычным моделям. Примером может послужить онлайн-кассовый аппарат. Согласно Постановлению Правительства РК от 30 декабря 2015 года №1129 «Об утверждении перечня отдельных видов деятельности, при осуществлении которых на территории Республики Казахстан индивидуальные предприниматели и (или) юридические лица, за исключением налогоплательщиков, деятельность которых находится в местах отсутствия сети телекоммуникаций общего пользования, обязаны обеспечить применения контрольно-кассовых машин с функцией фиксации и (или) передачи данных» с 1 января 2016 года юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие определенных виды деятельности, обязаны использовать онлайн кассовые аппараты, так как он предоставляет возможность онлайн передачи данных оператору фискальных данных Республики Казахстан. Такое программное обеспечение не только обезопасит предпринимателей от штрафов, но и сэкономит средства, так как представляет собой не привычный железный аппарат, а программное обеспечение в телефоне, планшете или компьютере.

Таким образом, можно сделать вывод о возрастающей роли использования нематериальных активов на предприятиях страны и их положительном эффекте на экономику предприятия. Практическое использование нематериальных активов в экономическом обороте предприятий это – процесс коммерциализации инновационной сферы, что превращает проблему нематериальных активов в одну из актуальных экономических и правовых проблем на данном этапе движения экономики.

Литература

1. Балдин К.В., Уткин В.Б. Информационные системы и технологии в экономике. – М.: АСТ-пресс, 2012.
2. Сарилова О.А. Влияние нематериальных активов на эффективность деятельности предприятия на рынке. – СПб.: Реноме, 2012. – С. 187-189.
3. Лев Б. Нематериальные активы. – Нью-Йорк, 2006. – 305 с.
4. Рахимова С.А. Методологический подход к определению инновационного развития Казахстана. – Алматы, 2014. <http://articlekz.com>
5. Электронный портал Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. – Режим доступа: <http://stat.gov.kz>

Резюме

В данной статье были рассмотрены нематериальные активы с точки зрения законодательных актов по бухгалтерскому учету и Международных стандартов финансовой отчетности. Рассмотрена статистическая и аналитическая информация, описывающая важность нематериальных активов, как в деятельности предприятий, так и значимость для экономики страны в целом.

Түйін

Осы мақалада материалдық емес активтер бухгалтерлік заңнама және Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарында сипатталған. Мемлекет экономикасының және кәсіпорындардың материалдық емес активтерінің маңызын сипаттайтын сараптамалық және статистикалық мәлімет қарастырылды.

Summary

In this article, intangible assets are described in terms of accounting legislation and International Financial Reporting Standards. We consider statistical and analytical information describing the importance of intangible assets, both in the activities of enterprises, and the importance for the economy of the country as a whole.



УДК 657.6:658.562

Тұрғынбек Н.Т., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **Тусибаева Г.С.**, PhD, ст. преподаватель

КазУЭФМТ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

В странах с развитым государственным аппаратом проблемам внутреннего аудита уделяется много внимания. Существует Международный институт внутренних аудиторов (The Institution of Internal Auditors, ПА), в котором имеется подразделение, ответственное за разработку соответствующих стандартов аудита. Обычно такие стандарты распространяют и на всю систему внутреннего контроля, группируя их в три, а иногда и в четыре группы.

Стандарты международного внутреннего аудита характеризуют общие требования и условия проведения аудита. Следовательно, стандарты надо воспринимать в качестве некоторых общих указаний при организации аудита, выборе объектов, целей и методов проведения проверки. Рассматривая стандарты как отправную базу, государственные или коммерческие организации разрабатывают свои, более или менее детальные, правила и методы проведения внутреннего аудита.

История развития аудита своими корнями уходит в Древний Китай, где финансовый контроль осуществлялся еще «в 700 г. до н.э., тогда там был пост генерального аудитора ...». Далее, «Уже с III века нашей эры римские управляющие назначали квесторов, магистров и чиновников казначейства, которые были обязаны проверять бухгалтерию всех провинций и отчитываться устно о проделанной работе». Можно считать, что именно к этой римской практике восходит употребление слов «аудит» и «аудитор».

Другой источник утверждает: «Государственная система учета династий Чжоу (1122-256 гг.

до н.э.) в Китае включала тщательно разработанный бюджет и аудит всех правительственных департаментов».

Независимый внешний аудит, осуществляемый дипломированными аудиторами, давал заключение о достоверности финансовой отчетности, но не всегда вникал в подробности формирования информации бухгалтерского учета и отчетности. С появлением крупных организационных структур и повышением и без того высокой степени риска финансовых потерь возникла потребность в проведении внутреннего аудита [1].

О необходимости установления внутреннего контроля упоминается в книге «Проверка финансовых отчетов», выпущенной в 1929 г. Наиболее активная работа по развитию практики внутреннего аудита осуществляется среди стран с развитой экономикой, например в США, где в 1941 г. был образован институт внутреннего аудита (ревизоров), орган, регулирующий аудиторскую деятельность.

В 1948 г. американский институт бухгалтеров утвердил «Общепринятые стандарты аудита», институт внутренних ревизоров опубликовал «Обязанности внутреннего ревизора», а в 1978 г. выпустил перечень стандартов, разработал систему подготовки аудиторских кадров.

На каждом этапе развития аудита решались определенные задачи. Если на начальном этапе ставились цели установления степени эффективности работы на предприятиях и организациях, то в дальнейшем предусматривалось предотвращение злоупотреблений, а также их выявление. На более развитом уровне аудит занимался установлением финансового положения клиента, а также правильности отражения его финансового состояния. Одновременно совершенствовались методы осуществления аудита: проверка по существу, тестирование, стандартизация.

С учетом опыта передовых, рыночно развитых стран внутреннему аудиту наших предприятий предстоит пройти такой же путь за более короткий промежуток времени.

Другой важный момент – цели аудита на разных этапах его развития. Если на начальном этапе они были направлены на «предотвращения злоупотреблений», то на последнем этапе – на «выявление эффективности внутреннего контроля». Тем самым на рынке аудиторских услуг исторически сложилась необходимость создания эффективно действующей системы внутреннего аудита. При этом, если учесть, что последний этап развития охватывает период с 1940 г. по настоящее время, эти цели остаются неизменными. За период с 1940 г. цели аудита изменились незначительно. Остается признать не только важность внутреннего аудита, но и необходимость активного внедрения его в практику повседневной деятельности предприятий [2].

Во многих фирмах внутренний аудит используется для самоконтроля за уровнем затрат, рентабельностью, соблюдением оптимального режима экономии и высокого качества оказываемых услуг. Последнее обстоятельство очень важно, поскольку твердое положение фирмы на рынке, в том числе и аудиторской фирмы, зависит прежде всего от качества ее продукции.

Внутренний аудит – непреложный фактор хозяйственной деятельности транснациональных корпораций. Примером является компания «Истмэн Кодак» в США – всемирно признанный лидер по продаже товаров и оказанию услуг высочайшего качества. Здесь внутренний аудит существует более 60 лет. Ответственность за него возложена на общий отдел аудита, находящийся в Рочестере (штат Нью-Йорк).

Во всех крупнейших университетах США читается курс по аудиту, который занимает значительную часть в подготовке бухгалтеров и аудиторов.

В странах с развитой рыночной экономикой на многих крупных предприятиях имеются отделы внутреннего аудита или внутренней ревизии, регулярно проверяющие отдельные участки производственно-хозяйственной деятельности предприятий. При этом возникает проблема согласования действий внутреннего и внешнего аудита. Основная задача системы внутреннего контроля – обеспечить сохранность имущества предприятий, полноту и достоверность информации о хозяйственных операциях, совершающихся на предприятиях, использовать формы и методы контроля, способствующие повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Характерной чертой системы внутреннего контроля является широкое применение натуральных измерителей, норм, нормативов, лимитов, экономико-статистических методов, например вероятностных, выборочных и моментных наблюдений [3].

По нашему мнению, на первых порах в практике внутреннего аудита предприятий будут параллельно функционировать множество целей и методов одновременно, поскольку к восприятию и осуществлению более развитых целей и методов не готовы как исполнители, так и пользователи аудиторских услуг.

Практика ведения внутреннего аудита на предприятиях республики до недавнего времени ограничивалась личной инициативой каждого отдельно взятого предприятия.

Заслуживает внимания система подготовки аудиторов в Китае и Германии. Недостаток профессиональных аудиторских работников остается основным препятствием внедрения аудиторской практики в Китае. Правительством Китая были предприняты конкретные меры по подготовке профессиональных аудиторов, которая осуществляется в 29 высших учебных заведениях, в технических школах, а также в нескольких специальных подготовительных центрах по всей стране. В результате проведенных работ аудиторская администрация имеет 3000 отделений и штаб аудиторов в количестве 34000 человек. За 1989 г. аудиторские службы в итоге проверок выявили «проблемные деньги», предназначенные для финансирования строительства, на сумму 24 млрд юаней, что составило почти 2% валового национального дохода. Цикл телевизионных курсов по аудиту, проводимых в Китае, может быть весьма полезным для пропаганды и подготовки внутренних аудиторов для акционерных и других предприятий нашей республики.

В Германии при подготовке аудиторов допуск к экзаменам производится приемной комиссией, создаваемой при высшем экономическом ведомстве федеральной земли. В состав этой комиссии включаются представители региональной власти, представитель промышленников, торговой палаты и два аудитора.

В Казахстане для подготовки внутренних аудиторов предприятий на уровне областного акима организуются приемные комиссии, в состав которых включаются представители экономического отдела, финансового управления, налогового комитета, управления сельского хозяйства, бизнеса крупных компаний, ведущие ученые по учету и аудиту местных университетов и два аудитора, имеющие сертификат.

В практике многих стран одним из основных требований к аудитору является соблюдение им этических норм профессионального поведения, так как от его порядочности, честности, умения сохранить коммерческую тайну клиента и т.д. в немалой степени зависят престижность профессии, экономическое состояние клиента, авторитет аудитора. Авторитет аудитора оценивается его профессиональной компетентностью, для оценки которой требуется пройти аттестацию на получение звания квалифицированного аудитора предприятия [4].

Аттестация может быть отменена приемной комиссией того же региона, области, если работа внутреннего аудитора была непрофессиональной или он совершил недостойный звания аудитора поступок.

Выдача квалификационных свидетельств или лицензий на право заниматься внутренним аудитом нацелена на соблюдение престижа профессии. Поэтому исключительно важно на начальном этапе направлять эту работу в правильное русло. Для аудитора, проводящего требуемый законом внешний аудит, необходимо изучить ту роль, которую играет в организации внутренний аудит, чтобы уменьшить дублирование работы.

Внутренний аудит в своем развитии прошел три этапа. Здесь важное значение имели изменения масштабов и усложнение функционирования предприятий.

На начальном этапе внутренний аудит концентрировал свои усилия на детальных проверках (типа ревизий – сохранность основных средств, материальных ценностей, готовой продукции, недопущение непроизводительных расходов, убытков, злоупотреблений и т.д.). По мере расширения системы регистрации и обработки данных основное внимание аудит стал уделять функционированию этой системы, соблюдению установленных процедур. Затем внутренний аудит начал все активнее вникать в эти системы и процедуры, давая им соответствующую оценку. Например, проверяя использование лимита на приобретение оборудования, ревизор оценивает не только как этот лимит использовался, но и обоснованность его расчета.

В настоящее время перед внутренним аудитом стоят задачи активного проникновения в функции

менеджмента, организационную деятельность предприятия, где он должен дать не только оценку качества управленческой деятельности, но и предложения по ее усовершенствованию.

Таким образом, внутренний аудит глубоко проникает в функции менеджмента, организационно-управленческую деятельность предприятия, предоставляет руководству результаты анализа, оценки, рекомендации, советы, а также финансовые прогнозы о проверяемых объектах. В условиях активной интеграции производственных объектов, формирования вертикально и горизонтально интегрированных корпоративных структур, активизации иностранного капитала вопросы укрепления и рациональной организации внутреннего контроля и аудита становятся важнейшим условием обеспечения единой методологии учета и достоверности финансовой отчетности.

Литература

1. Нурсеитов Э.О. Аудит: краткое руководство: Производственно-практическое издание / Э.О. Нурсеитов. – Алматы: LEM, 2012. – 236 с.
2. Дюсембаев К.Ш. Теория и эволюция аудита. – Алматы: Экономика, 2012. – 722 с.
3. Подольский В.И. Аудит: Учебник / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова / Ред. В.И. Подольский. – 7-е изд., стер. – М.: Издательский центр “Академия”, 2013. – 352 с.
4. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Э. Международные стандарты аудита: принципы и практика: Учеб. пособие. – Алматы: Экономика, 2012. – 478 с.

Резюме

Научная статья посвящена рассмотрению сущности внутреннего аудита и его развития в зарубежной практике. Автор раскрывает цели и методы внутреннего аудита. Отмечено, что внутренний аудит в своем развитии прошел три этапа, однако перед ним стоит еще множество задач.

Түйін

Ғылыми мақала ішкі аудиттің мәнін сараптап қарастыруға және оны шетелдік тәжірибиеде дамытуға арналған. Автор ішкі аудиттің мақсаттары мен әдістерін анықтайды. Ішкі аудиттің дамуы үш кезеңнен өткені, алайда әлі де көптеген қиындықтардың бар екені атап көрсетілген.

Summary

The scientific article is devoted to the examination of the essence of internal audit and its development in foreign practice. The author reveals the purposes and methods of the internal audit. It is noted that the internal audit in its development has gone through three stages, but there are still many challenges ahead of it.



УДК 331.2:657.6

Унгарова А.Е., магистрант специальности «Учет и аудит»

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

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА РАСЧЕТОВ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Под внутренним аудитом понимается организованная, действующая в интересах его руководства и собственников, регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля.

Внутренний аудит дает информацию высшему звену управления всей организацией о ее финансово-хозяйственной деятельности, способствует созданию высокоэффективной системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля, препятствующей возникновению нарушений, и подтверждает достоверность отчетов ее обособленных структурных подразделений.

По мнению К.Ш. Дюсембаева функционирование служб внутреннего аудита наиболее оправданно на крупных предприятиях, организациях, а также для хозяйствующих субъектов, имеющих филиалы, представительства, обособленные структурные подразделения. Это объясняется значительным объемом хозяйственных операций, их разнообразием, другими, в том числе чисто техническими причинами, существенно затрудняющими повседневный контроль [1].

Функции внутреннего аудита могут выполнять специальные службы или отдельные аудиторы, состоящие в штате экономического субъекта, ревизионные комиссии (ревизоры), привлекаемые для целей внутреннего аудита сторонние организации и (или) внешние аудиторы.

В определенной мере функции внутренних аудиторов выполняют ревизорские группы при бухгалтериях крупных предприятий, подчиненные главному бухгалтеру или финансовому директору, однако функции внутренних аудиторов шире.

Как правило, к функциям внутреннего аудита относятся:

- проверка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, их мониторинг и разработка рекомендаций по улучшению этих систем;
- проверка бухгалтерской и оперативной информации, включая экспертизу средств и способов, используемых для идентификации, оценки, классификации такой информации и составления на ее основе отчетности, а также специальное изучение отдельных статей отчетности, включая детальные проверки операций, остатков по бухгалтерским счетам;
- проверка соблюдения законов и других нормативных актов, а также требований учетной политики, инструкций, решений и указаний руководства и (или) собственников;
- проверка деятельности различных звеньев управления;
- оценка эффективности механизма внутреннего контроля, изучение и оценка контрольных проверок в филиалах, структурных подразделениях экономического субъекта;
- проверка наличия, состояния и обеспечения сохранности имущества экономического субъекта;
- работа над специальными проектами и контроль за отдельными элементами структуры внутреннего контроля;
- оценка используемого экономическим субъектом программного обеспечения;
- специальные расследования отдельных случаев, например подозрений в злоупотреблениях;
- разработка и представление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления.

Внутренний аудит не только дает информацию о деятельности самой организации, но и подтверждает правильность и достоверность отчетов менеджеров. Используя информацию внутреннего аудита, руководство предприятия может оперативно и своевременно осуществлять необходимые изменения внутри предприятия [2].

Объективность внутреннего аудита обеспечивается степенью независимости в структуре управления экономического субъекта. Это требование к внутреннему аудиту, как правило, обеспечивается тем, что он подчиняется и обязан представлять отчеты только назначившему его руководству и (или) собственникам и независим от руководителей проверяемых филиалов экономического субъекта, структурных подразделений, органов внутреннего контроля и т.п.

Оплата труда выступает важным фактором социально-экономического развития, так как в доходах семей рабочих оплата труда составляет не менее трех четвертей.

Главная задача внутреннего аудита заработной платы – проверка соблюдения нормативно-правовых актов при начислении оплаты труда, удержаниях из нее и правильности ведения бухгалтерского учета по оплате труда.

В первую очередь внутренний аудитор контролирует состояние нормативной и информационной базы по учету труда и его оплаты, существующей в данной организации. При этом проверяется наличие штатного расписания, приказов руководителя о зачислении сотрудников, переводе их на другую работу и увольнении, фиксация в учетной политике действующей в организации системы оплаты труда; состояние табельного учета; оформление расчетно-платежных и платежных ведомостей; оформление трудовых соглашений.

Цель внутреннего аудита заработной платы: проверить не было ли случаев незаконных начис-

лений заработной платы, носящих характер злоупотреблений, или ошибок, приведших к ее недочислению и переначислению; обоснованность произведенных из заработной платы удержаний и правильность определенных к выплате сумм и своевременность их выдачи рабочим и служащим.

Получив представление о действующей на предприятии системе оплаты труда, аудитор проверяет выборочно следующие основные блоки.

1. Сначала аудитор проверяет наличие полного документооборота по каждому сотруднику: штатное расписание, приказы руководителя о зачислении сотрудников, переводе их на другую работу и увольнении, фиксация в учетной политике действующей в организации системы оплаты труда; состояние табельного учета; оформление расчетно-платежных и платежных ведомостей; личные карточки; лицевые счета; оформление трудовых соглашений и договоров подряда.

2. Потом, выбрав личные дела, проверяет, содержится ли в них информация о дате найма, разрешение на дополнительные выплаты, ставки оплаты труда, оформлен ли приказами руководителя рост оплаты труда, пользуются ли бухгалтера информацией, отраженной в личных делах для начисления и удержания из оплаты труда.

3. Устанавливает соответствие показателей аналитического учета по счету 3350 с записями в главной книге и бухгалтерском балансе на одну и ту же дату. Для этого необходимо сверить сальдо по счету 3350 на первое число в главной книге и в балансе предприятия с итоговыми суммами (к выдаче) расчетно-платежных ведомостей.

4. Изучает достоверность первичных документов, правильность их заполнения, проверить на наличие подписей должностных лиц, на правильность заполнения всех реквизитов, нет ли в документах неоговоренных исправлений и подчисток, нет ли случаев включения в них вымышленных (подставных) лиц.

5. Проверяет обоснованность производимых начислений оплаты труда:

- подтверждает документально начисления и удержания, т.е. наличие подтверждающих документов: табельный учет, листки временной нетрудоспособности, справки из медицинских учреждений, заявления сотрудников и распоряжение руководителя о материальной помощи и т.п.;
- определяет соответствие начислений утвержденному штатному расписанию;
- пересчитывает совокупные начисления, вычеты, чистые выплаты;
- проверяет правильность начисления платы за работу в сверхурочное время и в праздничные дни;
- проверяет начисление выплат за неотработанное время, предусмотренных действующим законодательством.

6. Проверяет периодичность и своевременность выплаты заработной платы.

7. Проверяет достоверность записей в ведомостях на заработную плату, а также отсутствие злоупотреблений при выдаче заработной платы: соответствие итоговых сумм по ведомости суммам, получаемым при построчном сложении.

8. Проверяет правильность отражения в учете начисленных, но не выданных сумм: отсутствие случаев создания нереальной депонентской задолженности с последующим ее получением по подложным документам; правильность списания не востребовавшихся в течение 3-х лет депонентских сумм. Необходимо сверить данные по субсчету «Задолженность по депонентам» с данными книги учета депонированной заработной платы.

9. Проверяет удержания из оплаты труда:

- сопоставляет ведомости на оплату труда с данными аналитических счетов по расчетам с бюджетом по налогам, удержанным с работников предприятия;
- определяет правильность расчета подоходного налога, применение при его расчете соответствующих ставок и льгот;
- определяет правильность удержания налогов в пенсионный фонд;
- изучает удержания по отдельным наемным работникам;
- проверяет регулярность перечисления налогов в бюджет [3].

10. Проверяет правильность формирования совокупного годового дохода сотрудников. Следует учитывать, что помимо начисляемой сотрудникам заработной платы в СГД включается еще ряд «косвенных» доходов.

11. Проверяет правильность начисления и своевременность перечисления взносов в социальные бюджеты.

12. Проверяет обоснованность включения затрат на оплату труда в издержки отчетного периода.

Как отмечают В.А. Ерофеева в процессе аудита расчетов по оплате труда рабочих необходимо выяснить: какими первичными документами оформляется выработка продукции, как оформляются документы по учету выработки, в т. ч. имеются ли подписи мастера и контролера отдела технического контроля; по каким нормам и расценкам ведется оплата труда рабочих; широко ли практикуется распределение коллективного заработка в бригадах с учетом коэффициента трудового участия; как организован учет и анализ всех видов дополнительной оплаты (в т. ч. по причине отклонений от установленной технологии и утвержденных норм с указанием виновных в этом); какой порядок расчетов по оплате труда (авансовый или безавансовый) и т. п. [4].

Очень внимательно следует проверять обоснованность выплаты дополнительной заработной платы. К ней, в частности, относятся оплата за время выполнения государственных и обязанностей, перерыв в работе кормящих матерей, очередных отпусков и т. д.

Одним из основных видов дополнительной заработной платы является оплата отпусков. Проверяя правильность начисления сумм за время отпуска, аудитор должен определить полноту включения в расчет выплат, принимаемых при исчислении среднего заработка, правильно ли начислена заработная плата за 12 месяцев, предшествующих месяцу ухода в отпуск, правильно ли рассчитана среднемесячная заработная плата, среднедневная заработная плата, предоставлен ли отпуск на количество дней, установленных коллективным договором, и правильно исчислена сумма оплаты за время отпуска (равная произведению среднедневной заработной платы на количество дней предоставленного отпуска).

Аудитор должен проверить правильность произведенных удержаний из заработной платы. Основанием для такой проверки являются данные, приведенные в расчетных ведомостях, а также сведения, имеющиеся в карточках-справках или распорядительных документах, дающих право производить соответствующие удержания. К таким документам относятся исполнительные листы, приказы и распоряжения по предприятию; распоряжения главного бухгалтера об удержании в течение месяца не сданных остатков подотчетных сумм, переплат вследствие арифметических ошибок и удержания в возмещение материального ущерба, обязательства выданные торговым организациям за товары, приобретенные в кредит, и др. [5].

В основном типичными ошибками при аудите оплаты труда являются: не применение типовых формы первичных документов по оплате труда; не ведение таблицы учета рабочего времени; включение в себестоимость продукции (работ, услуг) для целей налогообложения оплаты труда за проведение строительных работ; не включение в совокупный доход работающих суммы премий и выданных подарков; неверное начисление налога на доходы физических лиц; неверные расчеты суммы по прочим видам оплат.

Наряду с проверкой аналитических и синтетических данных расчетов по оплате труда важное значение приобретает работа по улучшению организации этого участка учета.

Таким образом, всесторонний внутренний аудит расчетов с персоналом по оплате труда является залогом выявления скрытых хозяйственных резервов. Достаточная грамотная специфика ведение бухгалтерского учета оплаты труда, контроль и обеспеченность предприятия нужным персоналом, и его рациональное использование имеют большое значение для увеличения объема реализации услуг, прибыли и ряда других экономических показателей, а также для повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Литература

1. Дюсембаев К.Ш. Теория и эволюция аудита: Монография. – Алматы: Экономика, 2012. – 722 с.
2. Сагиндыкова Г.М. Практический аудит: Учеб. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2012. – 180 с.
3. Внутренний аудит налоговых обязательств. www.nalogi.kz
4. Ерофеева В.А. Аудит: Учеб. пособие / В.А. Ерофеева. – М.: Юрайт, 2014. – 640 с.
5. Крышкин О. Настольная книга по внутреннему аудиту: риски и бизнес-процессы. – Изд-во: Альпина Паблишер, 2013.

Резюме

В статье рассмотрена экономическая сущность внутреннего аудита, раскрыта организация внутреннего аудита расчетов по заработной плате. Главная задача аудиторской проверки заработной платы – проверка соблюдения нормативно-правовых актов при начислении оплаты труда, удержаниях из нее и правильности ведения бухгалтерского учета по оплате труда.

Түйін

Мақалада ішкі аудиттің экономикалық маңыздылығы қарастырылған, жалақы есептеуде ішкі аудиттің ұйымдастыруы қарастырылған. Жалақы аудитінің негізгі міндеті еңбекақы төлеудегі, жалақыдан ұсталатын ұсталымдардың және еңбекке ақы төлеу туралы есептің дұрыстығын қадағалау, есептеу кезінде нормативтік құқықтық актілерінің орындалуын тексеру болып табылады.

Summary

The article deals with the economic substance of the internal audit, revealed the organization of internal audit payroll. The main objective of the audit of wages – verification of compliance with the normative legal acts in the calculation of wages, deductions from it and correct accounting of wages.



ӘОЖ 336.6:658.11

Хамит Ж.Е., «Есеп және аудит» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Әлиев М.Қ., э.ғ.д., профессор
ҚазӘҚХСУ

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙДЫ ТАЛДАУДЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Қатал бәсекелестік, ақпараттық өңдеудің компьютерлендірілуі, технологиялық өзгерістер, заңнаманың жетілдіруі, инфляция – нарық қатынастарының ерекшелігі болып табылады. Бұл жағдайда, кәсіпорынның одан әрі өркендеуі, қаржы ресурстарының басқарылуын жақсарту және тұрақты қаржылық жағдайын қамтамасыз ету үшін кәсіпорынның қаржы қызметін ұтымды ұйымдастыру мәселесі көзделеді.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайының маңызды сипаттамаларының бірі қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді перспективалар тұрғысынан оның қызметінің тұрақтылығы болып табылады. Қаржылық тұрғыдан тұрақты кәсіпорын дегеніміз – өз қаражаты есебінен активтерге салынған қаражаттарды жабатын, негізсіз дебиторлық және кредиторлық берешектерге жол бермейтін және өз міндеттемелерін уақытында төлейтін кәсіпорын. Қаржылық қызметтегі ең бастысы айналым қаражатын дұрыс ұйымдастыру және пайдалану болып табылады. Сондықтан қаржылық жағдайды талдау барысында айналымдағы қаражатты ұтымды пайдалану мәселелеріне үлкен көңіл бөлінеді.

Қаржылық есептілік ағымдағы жинақталған бүткіл мағұлмат пен мәліметтердің негізінде жасалады, яғни бухгалтерлік, статистикалық, салықтық мәліметтер. Ал бұл мәліметтер кәсіпорынның шаруашылық қызметінің жан-жақты сипатталуын қамтамасыз етеді.

Мемлекеттік мекемелердің қаржылық есептілігін қоспағанда, қаржылық есептілік мыналарды қамтиды:

- 1) бухгалтерлік баланс;
- 2) пайда мен зияндар туралы есеп;
- 3) ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп;
- 4) капиталдағы өзгерістер туралы есеп;
- 5) түсіндірме жазба.

Қаржылық есептілікті жасау тәртібі және оған қойылатын қосымша талаптар халықаралық стандарттарға, шағын және орта бизнес ұйымдарына арналған халықаралық стандартқа және

Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес белгіленеді.

Қаржылық есептіліктің маңыздылығы:

- Қаржылық есептілік сіздің компанияңыздың өнімділігі мен құнын көрсетеді.
- Қаржылық есептілік басқалардың сіздің компанияңызды бағалауына мүмкіндік береді.
- Қаржылық есептілік және басқа да құралдар сізге компанияңызды басқаруға көмектеседі.
- Басшылық қаржылық есептіліктен әртүрлі шешімдер қабылдауына өте маңызды болатын көптеген ақпарат ала алады.

- Операциялардың табыстылығы мен шығындылығы туралы ақпараттар да қаржылық есептілікте ұсынылады.

- Кәсіпкерліктің қаржылық жағдайы оның қаржылық есептілігінде көрсетіледі.
- Қаржы институты қаржылық есептіліктің көмегімен несиелерді санкциялау туралы шешім қабылдау кезінде маңызды ақпаратты ала алады.

Қаржылық есептіліктің әр түрлі тараптарға пайдасы төмендегідей:

1) Басқару:

Қаржылық есептілік түрлі шығын орталықтарының тиімділігін бағалау үшін пайдалы. Басшылық осы есептер арқылы шығындарды бақылауын жүзеге асыра алады. Тиімді және тиімсіз орындары басшылықтың назарына жеткізіледі. Басқарма болашақта қабылданатын іс-қимыл бағытын анықтай алады.

2) Несие берушілер:

Сауда несие берушілерінің борышы қысқа мерзімде төленуі қажет. Бұл міндеттеме ағымдағы активтермен өтеледі. Несие берушілер кәсіпорынның ағымдағы төлем қабілеттілігіне қызығушылық танытуы мүмкін. Ағымдағы және өтімді активтердің қатынасын есептеу несие берушілерге қарыздың ағымдағы қаржылық жағдайын бағалауға мүмкіндік береді.

Несие беруші несие сомасының қауіпсіз екеніне, және клиент пайыздарды тұрақты түрде төлей алатындығына қызығушылық танытады. Несие беруші кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын анықтау үшін балансты талдайды, табысты анықтау табу үшін пайда мен шығын туралы есепті зерттейді.

Несие берушілердің көптеген клиенттері болады, және олардың әрбір клиентінің бизнес-қызметін бақылау мүмкін емес. Олар қаржылық есептіліктің арқасында өзінің клиенттерінің бизнес-жоспарларын қадағалай алады. Сондай-ақ, бұл мәлімдемелер несие берушіге клиенттен несие бойынша кепілдік ретінде сұрайтын бағалы қағаздардың мөлшерін анықтауға көмектеседі.

3) Инвесторлар:

Инвесторлар қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді инвесторларды қамтиды. Олар қарыздың негізгі сомасының қамтамасыз етілуін және мүдделі тараптың тұрақты пайыздық төлемдерінің төленуін талап етеді. Инвесторлар қаржылық есептіліктің көмегімен кәсіпорынның ұзақ мерзімді төлем қабілеттілігін зерттейді. Олар ағымдағы қаржылық жағдайды талдап қана қоймай, сонымен қатар болашақ перспективаларды және кәсіпорынның кеңею жоспарларын зерттейді. Кәсіпорынның төтенше жағдайға ұшырауы кезіндегі несие сомасын қайтару мүмкіндігі де ескеріледі.

4) Үкімет:

Қаржылық есептілік кәсіпорындардың салық міндеттемелерін бағалау үшін пайдаланылады. Үкімет бұл мәлімдемелерден елдің экономикалық жағдайын зерттейді. Бұл мәлімдемелер үкіметке бизнестің түрлі ережелер мен нормативтік-құқықтық актілерге сай келетіндігін анықтауға мүмкіндік береді. Бұл мәлімдемелер бизнесті реттеу үшін түрлі заңдарды әзірлеуге және түзетуге негіз болады.

5) Қор биржасы:

Қор биржалары әр түрлі компаниялардың бағалы қағаздарын сатып алу және сату бойынша мәміле жасайды. Қаржылық есептілік биржалық брокерлерге әр түрлі мәселелердің қаржылық жағдайын бағалауға мүмкіндік береді. Бағалы қағаздар бағаларының белгіленуі және тағы басқасы осы мәлімдемеге негізделген.

Нәтижесінде бизнестің аман қалу қабілетіне әкелетін левередж, төлем қабілеттілігі және

ақшалай жетістіктері ретінде түсіндірілетін қаржылық жағдай ірі және шағын кәсіпорындар үшін маңызды фактор болып табылады. Жалпы алғанда, қаржылық жағдайда бухгалтерлік есептің негізгі аспектісі: активтер, міндеттемелер және меншік капиталы. Бұл үш фактор кез келген бизнестің қаржылық жағдайының мәнін жинақтайды. Оның маңыздылығы соншалық, қаржылық жағдай туралы мәлімет бизнестегі маңызды есептердің бірі болды. Активтерге келетін болсақ, компаниялардың теңгерімі көп. Олар қолма-қол ақшаның, жабдықтардың және басқа да көптеген қаражаттың сақталуын қамтамасыз етуі керек. Активтер, жалпы алғанда, бизнеске тиесілі ресурстар болып табылады. Ресурстарсыз өмір сүре алмайды.

Қазіргі экономикалық теорияларда бизнес капиталдың қозғалысы жүйесі ретінде қарастырылады, ол үш нысанда көрінуі мүмкін: ақша, тауар және өндіріс.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың рөлі, ең алдымен, ақшалай кірістерді (капиталды) қалыптастыруды бағалау, оларды ұтымды орналастыру және тиімді пайдалану, сондай-ақ кәсіпорынның кеңейтілген өндірісін ұйымдастыру үшін ұзақ мерзімді қаржыландыру көздерін іздеу болып табылады. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау қандай жұмыстарды жүргізу қажет екенін көрсетеді, ол кәсіпорынның қаржылық жағдайындағы ең маңызды аспектілерді және әлсіз орындарын анықтауға мүмкіндік береді.

Қаржылық жағдай жақсы, нашар немесе стресс жағдайын анықтайтын көрсеткіштер жиынтығымен сипатталады. Мәселен, мысал ретінде нашар қаржылық жағдайды сипаттайтын болсақ:

- а) ақша қаражаттарын тиімсіз орналастыру және қаражатты тиімсіз пайдалану;
- б) қанағаттанарлықсыз төлем қабілеттілігі;
- в) өз қаражатымен әлсіз иеленуі, қауіпсіздігі;
- г) мерзімі өткен берешектің болуы (бюджетке, банктерге, шикізат жеткізушілеріне және тағы басқа). Кәсіпорынның мүлкін (активі) құнының құрылымы оның қаржылық жағдайы туралы жалпы түсінік береді.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына келесі факторлар әсер етеді: тауар нарығындағы кәсіпорынның жағдайы; сапалы өнім өндіру; кәсіпорынның сыртқы инвесторлар мен кредиторларға тәуелділігі; дәрменсіз кредиторлардың болуы; экономикалық және қаржылық операциялардың тиімділігі.

Қаржылық тұрақтылықтың сипаттамасы мыналарды қамтиды: кәсіпкерлік субъектісінің активтерінің құрамы мен орналасқан жері; қаржы ресурстарының динамикасы және құрылымы; меншікті айналым капиталының болуы; кредиторлық берешек; айналымдық капиталдың болуы және құрылымы; дебиторлық берешек; төлем қабілеттілігі.

Қаржылық талдаудың мақсаты белгілі бір өзара байланысты бірқатар аналитикалық мәселелерді шешу нәтижесінде қол жеткізіледі:

- мүліктің құрылымын және олардың қалыптасу көздерін бағалайды;
- материалдық және қаржы ресурстарының қозғалысы арасындағы тепе-теңдік дәрежесін анықтайды;
- максималды пайда алу, қаржылық тұрақтылықты арттыру, төлем қабілеттілігін қамтамасыз ету және т.б. бағытталған экономикалық айналымда меншікті және қарыз капиталының құрылымы мен ағымын бағалайды;
- капиталдың тиімді құрылымын қолдау үшін қаражаттың дұрыс пайдаланылуын бағалайды;
- факторлардың қаржы көрсеткіштеріне және активтерді пайдалану тиімділігіне әсерін бағалау;
- ол қаржы ағынын бақылайды, қаржылық және материалдық ресурстарды жұмсау стандарттарын сақтау, шығыстарды өткізудің орындылығы.

Фирма неғұрлым табысты болса, оның кірісі неғұрлым тұрақты болса, оның мемлекеттің әлеуметтік саласына қосқан үлесі, оның экономикалық әлеуеті және, ең соңында, мұндай кәсіпорында жұмыс істейтін адамдардың өмір сүру деңгейі соғұрлым жақсы болады.

Қорытындылай келе, нарықтық қатынастарды қалыптастыру мен дамытудың қазіргі жағдайында, қаржылық есептілік және қаржылық жағдайды талдаудың компаниялардың иелеріне, басқарушыларға да, инвесторлар мен несие берушілерге де қажеттілігін дәлелдеу үшін үлкен мүмкіндіктер бар екенін атап өткен жөн. Қаржылық жағдайды талдау арқылы ең маңызды аспек-

тілерді және әлсіз орындарын анықтай отырып, басшылық кәсіпорынды дамыту және одан әрі жақсарту үшін күшті мүмкіндікке ие болады.

Әдебиеттер

1. Қазақстандағы шағын және орта бизнесті дамыту мәселелері // ҚазЭУ хабаршысы, 2009. – №2.
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. – М., 2003.
3. http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z070000234_ (Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы N 234 Заңы).

Түйін

Қаржылық жағдайды талдаудың мәні мен маңыздылығы түсіндіріледі. Қаржылық жағдайды талдау міндеттері анықталды. «Қаржылық жағдай» және «қаржылық тұрақтылық» ұғымдарының арасындағы байланыс анықталды, кәсіпорындардың қаржылық жағдайларының түрлері қарастырылды, кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалаудың мақсаттары мен міндеттері анықталды.

Резюме

Раскрыто значение и важность анализа финансового состояния. Определены задачи анализа финансового состояния. Выявлено соотношение понятий «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость», рассмотрены типы финансового состояния предприятий, определены цели и задачи оценки финансового состояния предприятия.

Summary

The importance of financial analysis is disclosed. The tasks of analyzing the financial state are determined. The correlation between the concepts of «financial state» and «financial stability» is revealed, types of financial condition of enterprises are considered, goals and tasks of assessing the financial state of the enterprise are determined.



УДК 631162:657.1(004.45)

Чен В.В., магистрант специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: **Жетесова М.Т.**, к.э.н., ст. преподаватель
КазУЭФМТ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Финансовая отчетность важна и актуальна на современном этапе развития бухгалтерского учета в Республике Казахстан. Ее актуальность на сегодняшний день заключается в необходимости предприятий и организаций знать и уметь, достоверно и правильно предоставлять информацию о своем финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении.

Необходимость координационных преобразований в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности обусловила вступление экономики Республики Казахстан на путь рыночных преобразований.

В целом, тема финансовая отчетность очень обширная и довольно сложная. Основной из важнейшей задачи нашей научно-исследовательской статьи является показать, как правильно, в соответствии со всеми требованиями, представляется финансовая отчетность предприятий и организаций по формам, установленным законодательством.

Финансовая отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результате ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Систему бухгалтерского учета и финансовой отчетности регулирует Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года №234-III [1].

Данный Закон также устанавливает принципы, основные качественные характеристики и правила ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности.

Пунктом 2 ст.15 «Финансовая отчетность» Закона РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» была утверждена финансовая отчетность, которая включает в себя:

- форму 1 «Бухгалтерский баланс»;
- форму 2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- форму 3 «Отчет о движении денежных средств»;
- форму 4 «Отчет об изменениях в капитале»;
- «Пояснительную записку».

Принципами ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности являются начисление и непрерывность деятельности. Основными качественными характеристиками финансовой отчетности являются понятность, уместность, надежность и сопоставимость.

Порядок составления финансовой отчетности и дополнительные требования к ней устанавливаются в соответствии с международными стандартами и требованиями действующего законодательства РК.

Бухгалтерский баланс – основная форма годового отчета предприятия. До его составления необходимо сверить обороты и остатки по всем синтетическим счетам в учетных регистрах с данными аналитического учета.

Для сопоставимости данных баланса на начало и конец года номенклатура статей утвержденного баланса на начало года должна быть приведена в соответствие с номенклатурой и группировкой разделов и статей, утвержденных для баланса на конец года.

Баланс включает 3 основных элемента финансовой отчетности.

Активы – ресурсы, контролируемые организацией в результате прошлых событий и от которых организация ожидает получения будущих экономических выгод.

Обязательства – существующая обязанность организации, возникающая из прошлых событий, урегулирование которой приведет к выбытию из организации ресурсов, содержащих экономические выгоды.

Капитал – это доля в активах организации, остающаяся после вычета всех ее обязательств. В соответствии с характером деятельности, организация определяет, представлять или не представлять краткосрочные и долгосрочные активы и обязательства как отдельные классификации в самом балансе [2, 60].

Организация раскрывает суммы, погашение или возмещение которых ожидается более чем через 12 месяцев, по каждой статье активов и обязательств, объединяющей суммы, погашение или возмещение которых ожидается до или после 12 месяцев от даты баланса независимо от классификации активов и обязательств. Данная информация является полезной для оценки ликвидности и платежеспособности организации.

Отчет о прибылях и убытках показывает доходы и расходы субъекта за отчетный период.

Отчет о прибылях и убытках должен включать в себя все статьи доходов и расходов, признанных за период, за исключением тех наименований, по которым предусмотрено иное. Международный стандарт финансовой отчетности №2 предписывает иной порядок представления в следующих случаях: влияния корректировок ошибок и изменений в учетной политике представляются как корректировки прошлых периодов, а не как доходы или расходы в периоде их возникновения; при приросте стоимости имущества от переоценки [3, 195].

Отчет о движении денежных средств содержит в себе информацию об изменениях в денежных средствах и в денежных эквивалентах организации за период.

В отчете о движении денежных средств показываются потоки денежных средств за период, классифицированные по принадлежности к основной деятельности, инвестиционной и финансовой деятельности.

Отчет о движении денежных средств, предоставляет ответы на простые, но очень важные вопросы:

1. Откуда были получены денежные средства в течение периода?

2. Как они были потрачены?

3. Насколько изменилось сальдо счета денежных средств за период?

Информация, используемая при подготовке отчета о движении денежных средств обычно исходит из: сравнительных балансовых отчетов, текущего отчета о движении денежных средств и данных об отдельных хозяйственных операциях.

Основная цель отчета о движении денежных средств – обеспечение информации о поступлении и выбытии денежных средств за отчетный период [3, 200].

Вторичная цель – служить средством анализа инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Отчет об изменениях в капитале содержит прибыль или убыток за период, статьи доходов и расходов, признанных напрямую в составе капитала за период, влияния корректировок ошибок и изменений в учетной политике за период, и в зависимости от формата отчета об изменениях в капитале, которого придерживается организация – суммы инвестиций, произведенных владельцем капитала, и суммы дивидендов и иных распределений выплаченных им за период.

Пояснительная записка финансовой отчетности содержит информацию в дополнение к представляемой непосредственно в финансовых отчетах. В пояснительной записке дается повествовательное описание или детализация статей, представленных в этих отчетах, и информация о статьях, не подлежащих признанию в этих отчетах [4, 15].

Примечания, насколько это практически возможно, представляются в упорядоченном виде. К каждой статье, представленной в финансовой отчетности, к которой имеется соответствующая информация в примечаниях, организация должна указать перекрестную ссылку непосредственно в финансовых отчетах.

В случае если на организацию распространяются требования по уровню капитала, установленные внешними сторонами, организация раскрывает характер таких требований и то, как соблюдаются такие требования.

Информация, содержащаяся в финансовой отчетности, вместе с прочей информацией в пояснительной записке помогает пользователям прогнозировать движение денег в будущем, и в частности, распределение во времени и определенность генерирования денег и их эквивалентов.

В заключении выше сказанного мы можем изложить следующее, что перспективы развития Казахстанского бухгалтерского учета должны определяться вариантами объединения международной и казахстанской практики в целях выбора оптимального варианта. При данном объединении следует учитывать такие факторы как менталитет казахстанского бухгалтера, отраслевые особенности и проблемы глобализации экономики на мировом уровне.

Литература

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 г. <http://online.zakon.kz>
2. Лобков А.Х. Главный бухгалтер: права, обязанности, ответственность. – Алматы: Изд-во LEM, 2016.
3. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: Учеб. пособие. – Алматы: Изд-во LEM, 2015. – 444 с.
4. Правила ведения бухгалтерского учета (от 14 октября 2011г. № 1172). – Алматы Изд-во LEM, 2017. – 23 с.

Резюме

В данной научной статье рассмотрены, методики составления финансовой отчетности и изучен порядок методических основ формирования финансовой отчетности.

Түйін

Осы бапта қаржылық есептілікті жасау тәртібі, әдістемесін ғылыми және әдістемелік негіздерін көтеріп қаралған және қаржылық есептілікті қалыптастыру тәртібі зерттелген.

Summary

In this scientific article are considered, techniques of drawing up financial statements and the order of methodical bases of formation of financial statements is studied.



Мазмұны / Содержание

1 секция. Қазіргі кезеңдегі әлеуметтік-экономикалық дамудың басымдықтары Приоритеты социально-экономического развития на современном этапе Priorities of socioeconomic development at the present stage

Абдикаримова Р.А. Обеспеченность сельскохозяйственного предприятия основными фондами и эффективность их использования.....	3
Алимбаев Д.Б. Теоретико-методологические основы обеспечения безопасности деятельности предприятия.....	7
Алмаханов И.Қ. Агроөнеркәсіптік кешенінің теориялық негіздері: түсінігі, қағидалары мен құрылымдық ерекшеліктері.....	11
Ауданбай А.А. Еліміздің экономикасын диверсификациялаудың маңызы.....	16
Абдраимова А.О. О перспективах евразийской интеграции в рамках «сопряжения» евразийского экономического союза (ЕАЭС) и экономического пояса шелкового пути (ЭППП).....	19
Аубакирова А.А. Инновационные рычаги эффективного использования потенциала фирмы.....	23
Ахметова У.Б. Инновационно-индустриальное развитие как фактор привлечения инвестиций.....	26
Бұхарбаева Ж.Е. Нақты сектордың ұйымдастырылу қарқынын қалыптастыру.....	28
Данияров К.Б. Рычаги повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.....	31
Дәрібаева Л.М. Зарубежный опыт в разрешении практических проблем телекоммуникационной сферы.....	35
Дуйсекова А. Факторы конкурентоспособности агропромышленного комплекса Казахстана.....	38
Ермекова А.Е. Еркін экономикалық аймақтарды қалыптастыру және дамыту.....	42
Есбергенов М.К. Қазақстандағы франчайзингтің қалыптасу ерекшеліктері мен даму мүмкіншілігі.....	45
Есенов Е.Ж. Теоретические основы трудовых ресурсов и их классификация.....	50
Идрисов М.М., Жумабекова С.А., Усманов Н.Б. Выявление потенциала промышленной кооперации Казахстана со странами мира.....	54
Жадикова Н.Қ. Шағын кәсіпкерлікті дамыту экономикалық өсу факторы ретінде.....	61
Жумагулова К.М. Кәсіпорынды дамытудың инновациялық стратегиясын қалыптастыру.....	65
Жанайдарова Қ.Н. The need for international science and technology cooperation and aspects of science and technology communication.....	68
Жамышев С.К. Теоретические основы сущности инвестиций.....	70
Жамышев С.А. Экономическая сущность и методы анализа инвестиций.....	74
Ибрагимова Д.К. Роль строительного сектора в экономической системе государства.....	79
Кабышова Г.К. Қазақстанда шағын және орта бизнестің дамуына анализ.....	83
Каиргельдинов Р.Т. Диверсификация как метод в антикризисной политике.....	86
Каражигитова М.Б. Стратегия повышения конкурентоспособности предприятия в современных условиях.....	90
Ким В.С. Персонал предприятия и повышение эффективности его использования.....	93
Кожаметова З.А. Теоретические аспекты социальной политики и социальной защиты населения.....	96
Құттыбек С.Т. Еңбек ресурстарын қалыптастыру және талдау ерекшеліктері.....	100
Қоныс А.М. Сущность и принципы государственной инновационной политики.....	104
Лебаева А.Б. Современные подходы к управлению торговой компанией.....	108
Мағзұмбекова А.Н. Состояние и развитие стратегического развития социальной сферы в Казахстане.....	114
Махамбет Д.М. Совершенствование механизмов регулирования миграционных процессов.....	118
Мейманбекұлы Р. Шағын кәсіпкерлікті дамытудың өңірлік аспектілері.....	123
Мейрамбекұлы М. Кәсіпорын қызметінің тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесіндегі негізгі қорларды пайдалану тиімділігі.....	125

Молдагалиев Е.С. Инновациялық кәсіпкерлікті дамыту бәсекеге қабілеттілікті арттыру факторы ретінде.....	130
Муканова Д.Б. Регулирование труда работников, занятых на тяжелых работах, в Российской Федерации и Республике Беларусь.....	133
Мусжанова А.Н. Қоршаған ортаны қорғаудың әлеуметтік-экономикалық аспектілері.....	137
Муталлапова Ж.Т. Институциональные факторы формирования инновационного развития экономики.....	140
Мухаметжан Ж.Т. Основные принципы установления кластерных приоритетов.....	143
Мұхаметқалым Ж.С. Основы формирования государственно-частного партнерства.....	147
Мұхаметқалым Н.Қ. Теоретические основы государственно-частного партнерства.....	150
Нұрамғамбетов М.А. Әлеуметтік-экономикалық даму және аймақтың даму перспективалары.....	155
Нурбаев М.К. Формирование корпоративной культуры организации: теоретический аспект.....	157
Сабыржан А.Д. Кәсіпорынның экономикалық тиімділігін бағалау.....	161
Сагинғалиев А.Е. Обеспечение экономической безопасности предприятия в условиях рыночной экономики.....	166
Сағындықова А.Қ. Қазақстан республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуы.....	168
Салиев Н.З. Теоретические аспекты лизинга в Республике Казахстан.....	172
Сапабеков Н.А. Теоретические аспекты эффективности деятельности организации.....	176
Смагулова М.Қ. Туристік қызмет көрсету нарығының өзіндік ерекшеліктері және әлем экономикасының дамуына әсері.....	179
Танрақиева Д.А. Қазақстан республикасында шағын және орта бизнесті дамыту.....	183
Тугелова Д.Т. Человеческий капитал как один из основных факторов развития предприятия.....	186
Турсынбеков Е.Е. Агроөнеркәсіп кәсіпорындарын жетілдіру мен қалыптастырудың теориялық негіздері.....	188
Тұқанова Ж.Б. Ірі кәсіпорындар қызметінің тиімділігін талдау.....	194
Рысбек Н.Е. Экономическая сущность рисков в Казахстанских коммерческих банках.....	196
Уалиева А.С. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау механизмдері.....	199
Чакаров А.Р. Современное состояние и тенденции повышения конкурентоспособности аграрного сектора Казахстана.....	201
Чулембаев М.Д. Инновационный потенциал предприятия.....	206
Шахманова А.А. Проблемы и перспективы развития рынка недвижимости в Казахстане.....	208
Хасанова К.Р. Эколого-экономический анализ устойчивого развития Республики Казахстан.....	211
Хамитжанова С.Н. Участие Казахстана в международных организациях.....	213

2 секция. Заманауи кезеңдегі корпоративтік және мемлекеттік қаржыларды басқару мәселесі

Проблемы управления корпоративными и государственными финансами на современном этапе

Problems of corporate and state finances administration at the present stage

Абибуллаева Р.С. Теоретические основы и принципы определения финансовой устойчивости.....	217
Абилов М.К. Методы формирования оптимальной структуры капитала компании.....	220
Айбосынова А.Ж. Проблемы внедрения системы бюджетирования на предприятии.....	224
Айткужин А.М. Анализ основных концептуальных подходов управления прибылью предприятия.....	227
Аманкелді Г.Н. Компанияның қаржылық тұрақтылығын бағалау құралдары.....	231
Аманкелді Д.Т. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау мақсаты және қаржылық қауқарсыздығының алдын-алу жолдары.....	234
Ахметжанова А.С. Салықтық жүйені зерттеудің халықаралық тәжірибесі.....	237
Ахметов Д.А. Ресурсы банков и их капитальная база: состояние и перспективы.....	241
Ахметова С.С. Қазақстан республикасының шағын және орта бизнесті қолдауы.....	245

Байділдинов Ж.Х. Коммерциялық банк қызметтерінің нарығындағы атқаратын экономикалық мәні мен мазмұны.....	249
Баракбаева А.Ф. Особенности банковского маркетинга в Республике Казахстан.....	251
Батырбек А.Н. Финансовый анализ предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности.....	255
Беркимбаева А.Ж. Источники финансирования долгосрочных активов компании.....	259
Базылбеков Т.Т. Методология оценки риска потери ликвидности и финансовой устойчивости компании.....	262
Джумабаева С.М. Анализ подходов к оценке эффективности бюджетных расходов.....	266
Донакова А.Т. Совершенствование управления денежными потоками с целью повышения эффективности деятельности предприятия.....	269
Досан Ө.А. Қазақстан экономикасын дамытудағы банктердің ролі.....	275
Еламанова З.Т. Управление активами предприятия.....	277
Елюсинова А. Основные аспекты улучшения финансового состояния предприятия.....	280
Ермек М.С. Компаниялардың тәуекел – менеджмент жүйесінде тәуекелдерді бөлу механизмдерінің жандандырылуы.....	285
Жакишева М. Рынок банковских услуг и его развитие в Казахстане.....	287
Жунусова А.Е. Финансирование высшего образования за рубежом.....	290
Зайцева А.О. Депозитная политика коммерческих банков по привлечению средств населения.....	293
Капитонова Д.М. Дискуссионные вопросы социального страхования.....	296
Кошербаев Н.Г. Еліміздегі несиелік жүйесінде банктердің ролі мен орны.....	300
Кучкаров О.О. Реализация функций коммерческих банков на современном этапе: проблемы и перспективы.....	302
Карина А.С. Зарубежные модели бизнес-планирования и возможности их использования в условиях Казахстана.....	307
Мамшаева Г.А. Механизм финансирования системы здравоохранения Казахстана.....	310
Медеубаев Д.Т. Резервы роста доходности деятельности предприятия в современных условиях.....	313
Мукаева С.Р. Қазіргі таңдағы банктік несиеленудің дамуы.....	317
Мукашев Д.Ж. Методология предупреждения банкротства в Республике Казахстан.....	320
Мұнарбаева Н.М. Коммерциялық банк өтімділігінің экономикалық мазмұны мен қолдану ерекшелігі.....	324
Мусабаева И.Р. Приоритеты развития банковского бизнеса на современном этапе.....	327
Насенова А.О. Качество кредитного портфеля коммерческих банков Казахстана на современном этапе.....	331
Ниятбек Н.Б. Теоретические аспекты стоимости капитала.....	335
Нурашова А.С. Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия.....	339
Ойнаров Г.Р. Оценка бизнеса и инвестиционная привлекательность предприятия.....	341
Оразалиева З.К. Институты развития Казахстана как участники национальной инновационной системы.....	344
Орунбасарова А.Б. Компанияның қаржылық тұрақтылығын бағалау құралдары.....	347
Орынбаева Н.М. Теоретические основы развития розничного бизнеса коммерческих банков в Казахстане.....	350
Раимханова Д.Т. Роль финансового менеджмента в повышении конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.....	353
Рысқұлбек С.С. Қазақстан Республикасындағы бюджет қаражаттарын пайдаланудың нәтижелілігін арттыру.....	357
Саватбек Д.М. Финансовое регулирование малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан.....	360
Сатишов У.М. Коммерциялық банктердің нарықтық тәуекелдері: басқару және бағалау әдістері.....	363

Сеит Д.А. Оптимизация денежных потоков компании в режиме реального времени.....	365
Сейтжанов Ж.С. Коммерциялық банктердік ресурстары: қалыптастыру ерекшеліктері және басқару.....	368
Серикбаев Д.Е. Formation and its problems of security holdings.....	371
Сулейменова Қ.М. Қазақстандағы ипотекалық несиелеудің дамуына әсер етуші факторлар және олардың нарыққа тигізетін ықпалы.....	374
Султанов С.С. ҚР сақтандыру нарығы: қазіргі жағдайы мен даму жолдары.....	378
Тоганбаева А.М. Совершенствование финансовой системы РК.....	380
Умирбаева Д.О. Бюджетирование – как инструмент управления инновациями компании.....	382
Усербаева Ж. Теоретические основы управления активами коммерческого банка.....	386
Утепова Д.С. Коммерциялық банктің меншік капитал көздерінің құрылуы мен жұмсалу ерекшеліктері.....	389
Халыков Б.Б. Реформирование бюджетного планирования в Казахстане: современные тенденции.....	393
Шарафутдинова Э.И. Управление ликвидностью и платежеспособностью компании.....	396
Ықылас А.Ы. Қазақстанның экономикасындағы салықтық әкімшіліктендірудің бүгінгі күнгі жаңашылдықтары мен жетілдіру жолдары.....	400
Юсупов К.В. Современные информационно-коммуникационные электронные технологии в банковской системе.....	405

**3 секция. Есептік-аналитикалық қызметтегі қазіргі
зерттелердің өзекті мәселелері
Актуальные проблемы современных исследований в
учетно-аналитической деятельности
Current problems of modern researches in accounting and
analytical assessment practices**

Әбжан К.С. Мемлекеттік аудит ұйымдарының шетелдік тәжірибесі.....	409
Аджибаев Б.Е. Особенности учета доходов в соответствии с МСФО (ifrs) 15 «выручка по договорам с покупателями».....	413
Асымова А.Ж. Роль бухгалтерского и налогового учета доходов предприятия.....	416
Ахиярова А.Д. Понятие организации первичного учета.....	419
Ахтаева Б.С. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың ақпараттық негізі.....	423
Балтабек А.Б. Ұзақ мерзімді активтердің амортизациясының стратегиялық және басқарушылық есебін ұйымдастыру.....	426
Бурибаева А.К. Классификация форм и систем оплаты труда в современных условиях.....	430
Дауылтаева Р.А. Салық есебінің қазақстан республикасының салық заңдылығына сәйкес ұйымдастырылу әдістемелік негіздері.....	434
Досумова А.Б. Практический опыт организации бухгалтерского учета обязательств предприятия в современных условиях хозяйствования.....	437
Yelimanova B.T. Controlling of internal audit: types, problems and ways of development.....	442
Ермагамбетова А.Н. Зарубежный опыт отражения экономических отношений с поставщиками и подрядчиками.....	445
Әмірәлі А.Б. Порядок составления финансовой отчетности предприятия.....	448
Жамбыршы А.Қ. Методы составления отчета о движении денежных средств в организации.....	451
Жунусова С.Б. Ценность информации о затратах производства и их классификации.....	455
Ибрагимова З.А. Организация внутреннего аудита на коммерческом предприятии.....	458
Инербаева А.А. Организация учета и контроля расчетов по заработной плате.....	461
Казиева Д.А. Құрылыс кәсіпорындарында өндіріс шығындарды үнемдеу мен есебін жетілдіру бағыттары.....	465
Кайруллина А.Е. Калькулирование себестоимости туристского продукта.....	469

Каптаирова К.К. Методика аудиторской проверки основных средств.....	472
Карашашева А.Р. Место и роль налоговой политики в системе управления предприятием.....	476
Қасен Д.Т. Басқару есебі контроллингтің негізі ретінде.....	479
Кулиева З.В. Состав и классификация затрат на качество в бухгалтерском учете.....	482
Курманбаева М.К. Основные аспекты учета нематериальных активов в соответствии с МСФО (IAS) 38 «нематериальные активы».....	486
Мадиева С.А. Методика учета дебиторской задолженности на предприятиях в современных условиях хозяйствования.....	489
Макашева М.К. Шағын және орта кәсіпорындағы салықтық есепті халықаралық қаржылық есеп стандартына сәйкес ұйымдастыру маңыздылығы.....	493
Максатова А.М. Бухгалтерский учет обесценения активов.....	497
Маликов Е.Б. Отчет об изменениях собственного капитала – как одна из форм финансовой отчетности.....	501
Маратова С.М. Өнім өткізу есебінің ерекшеліктері.....	504
Нұрахманқызы А. Методика совершенствования учета расчетов по налогам с бюджетом и их аудит.....	507
Нуршатова М.Р. Ұйымның есеп саясатының элементтері, ұйымдық және техникалық аспектілері.....	511
Полатова Э.М. Материалдық қорлар есебінің қазіргі заманғы жағдайы және оны жетілдіру.....	514
Ракишева З.Д. Қорлар есебінің әдіснамалық мәселелері және оларды ХҚЕС сәйкес ұйымдастыру.....	519
Сабырова А.Қ. Совершенствование методики проведения аудита в строительных организациях.....	523
Сабырхан А.Ә. Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есептіліктің маңыздылығы.....	525
Сайнова Б.К. Совершенствование анализа финансовых результатов деятельности организации.....	528
Смаилова Д.Р. Методика учета реализации турпродуктов туроператорами.....	532
Темиржанов М.О. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету жолдары.....	535
Тукеева А.С. Роль нематериальных активов в деятельности предприятия.....	539
Тұрғынбек Н.Т. Зарубежный опыт и этапы развития внутреннего аудита.....	542
Унгарова А.Е. Организация внутреннего аудита расчетов по заработной плате.....	545
Хамит Ж.Е. Қаржылық есептілік және қаржылық жағдайды талдаудың маңыздылығы.....	549
Чен В.В. Методические основы формирования.....	552

Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы

*Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың
IX ғылыми-тәжірибелік конференциясы*



Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития

*IX научно-практическая конференция молодых ученых,
посвященная Дню экономиста*



Modern economy of Kazakhstan: state and prospects of development

*The IX Scientific-practical Conference of young scientists
dedicated to the Day of Economists*

Беттеуші **О.С. Баркова**

**Конференция материалдары автордың түпнұсқасы
негізінде басылып шығарылған
Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов**

Басуға 05.03.18 қол қойылды. Пішімі 70х100 1/10. Көлемі 56 б.т. Таралымы 20 дана. Тапсырыс 630.
Подписано в печать 05.03.18. Формат 70х100 1/10. Объем 56 уч.-изд.л. Тираж 20 экз. Заказ 630.

*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