

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
X ғылыми-тәжірибелік конференциясы*



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

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



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

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

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

- Қ 18** Қазақстанның қазіргі-экономикасы: жағдайы және даму болашағы // Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың X ғылыми-тәжірибелік конференциясы.
– Нұр-Сұлтан: ҚазЭҚХСУ БПО, 2019. – 440 б.
- С 18** Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития // X научно-практическая конференция молодых ученых, посвященная Дню экономиста.
– Нур-Султан: ИПЦ КазУЭФМТ, 2019. – 440 с.

Состав организационного комитета:

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

Члены оргкомитета:

Жаныбаева З.К.	проректор по академической деятельности и науке, к.э.н.
Мусина А.А.	директор Центра социально-экономических исследований, д.э.н., профессор
Бактымбет Ә.С.	завкафедрой «Экономика», к.э.н., доцент
Каменова М.Ж.	завкафедрой «Менеджмент», д.э.н., профессор
Алиев М.К.	завкафедрой «Учет и аудит», д.э.н., доцент
Алина Г.Б.	завкафедрой «Финансы», к.э.н., доцент
Серимбетов Б.А.	завкафедрой «Информационные системы и технологии», к.т.н.
Абдугалина С.Е.	завкафедрой «Социальная работа и Туризм», к.и.н.

Экономистер күніне арналған «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» және «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты конференция материалдарында Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауларында белгіленген басым бағыттары бойынша мәселелерді шешу шеңберінде экономика дамуының өзекті мәселелері, сонымен қатар республика экономикасын цифрландыруына байланысты максаттардың орындалуын қамтамасыз ету бойынша мәселелер қарастырылған.

Жинаққа енгізілген материалдарды студенттер, магистранттар, докторанттар және жас ғалымдар өздерінің ғылыми-зерттеу жұмыстарында пайдалануы мүмкін.

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 «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» и «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни», а также по обеспечению реализации целей цифровизации экономики республики.

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

Ответственные за выпуск:

Мусина А.А. – директор Центра социально-экономических исследований
Берназарова Р.Д. – главный специалист отдела ОНИР

ISBN 978-601-7528-85-0

© ҚазЭҚХСУ, 2019
© КазУЭФМТ, 2019

**ЭКОНОМИКАНЫҢ ӨСУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ САНДЫҚТАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА
ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ
КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ
INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE KAZAKH ECONOMY AS A FACTOR
OF ECONOMIC GROWTH IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION**

УДК 334.723

Б. Абуов, магистрант спец. «Экономика»
Научный руководитель: **А.Х. Галиева**, д.э.н., доцент
КазУЭФМТ

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО
В РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА**

Закон о концессиях еще не был принят в 2006 г., но Казахстан начал реализацию некоторых концессионных проектов на основании гражданского кодекса еще до вступления закона в силу.

Проекты, начатые до принятия закона о концессиях, считаются неким гибридом ГЧП и государственных инвестиций, что означает, что у них отсутствует привычная для западных концессий структура, применяемая в Европе и Латинской Америке.

На сегодняшний день можно отметить, что все-таки ГЧП в Казахстане развивается относительно быстрее, по сравнению с такими же как мы развивающимися странами-соседями.

В настоящее время в Казахстане реализуются концессионные проекты по модели ВТО (строительство-передача-эксплуатация).

Вместе с тем, на сегодняшний день существует ряд решенных и проблемных вопросов, связанных с законодательством Республики Казахстан и институциональной системой в области концессии в целом.

Отсутствуют инструменты обеспечения коммерческой привлекательности концессионных проектов в социальной сфере. Существует необходимость совершенствования инструментов привлечения долгосрочного финансирования инвестиционных проектов Казахстана.

Казахстанский опыт внедрения механизма ГЧП в регионах показывает, что на местном уровне существует высокая потребность в повышении информированности в методологии подготовки и реализации проектов ГЧП.

Так называемая технология Extension была апробирована пилотным проектом в Восточно-Казахстанской, Карагандинской и Мангистауской областях. Целью Казцентра ГЧП стало повышение знаний у представителей местных исполнительных органов о выгодах и перспективах применения механизма ГЧП [1].

Достаточно перспективной видится деятельность регионального центра ГЧП в Карагандинской области. Среди реализованных проектов ГЧП в Карагандинской области числится строительство и эксплуатация комплекса детских садов (11 детских садов по 320 мест каждый), инвестиции составили чуть меньше 6 млн тенге. Кроме того, за счет привлечения инвестиций в Карагандинской области удалось создать специальную экономическую зону «Сарыарка», построить новый энергоисточник, реконструировать и модернизировать Шахтинскую ТЭЦ, установить оборудование для сеансов гемодиализа и провести ряд исследований.

По словам директор АО «Региональный центр ГЧП Карагандинской области», реализация запланированных проектов и инициирование новых вынудило внести в ГЧП некоторые коррективы такие как, например, расширить продуктовую линейку контрактов ГЧП, разделить конкурс по выбору концессионера на два этапа: определение предквалификации потенциальных концессионеров и сравнение предложенных технических и ценовых предложений по проекту. Кроме того, проекты, инициированные частным сектором, следует реализовывать без проведения конкурса. Также отмечается необходимость в том, чтобы исключить требования о наличии собственного капитала у частного сектора, ввести дополнительный вид государственной поддержки – так называемую «плату за доступность», создать региональные организации по вопросам ГЧП и разрешить выпуск облигаций областным исполнительным органам [2].

31 августа и 1 июля 2013 г. в акимате Южно-Казахстанской области прошел семинар-совещание под председательством заместителя акима области. В ходе совещания участники обсудили, какие отрасли экономики могут стать первыми, где применятся механизмы ГЧП в этом регионе. По итогам обсуждения логически высветилось понимание необходимости создания Регионального Центра ГЧП, который послужит хорошим консультационным и техническим фундаментом для продвижения ГЧП в Южно-Казахстанской области. Детальное обсуждение потенциальных проектов ГЧП состоялось в рамках запланированных встреч с областными управлениями образования, здравоохранения, энергетики, туризма, транспорта. На встречах руководители управлений и АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» обсудили приоритетные проекты в отраслях и практические действия по их инициированию. В результате определены 11 проектов, по которым в ближайшее время будут подготовлены концессионные предложения и направлены на рассмотрение в Министерство экономического развития и торговли РК.

Аналогичные встречи и обсуждения состоялись в областном центре Жамбылской области – г. Тараз. Семинар-совещание прошел под руководством заместителя акима области Гали Искалиева с участием областных управлений, бизнес структур и СПК. Участники семинара-совещания получили обзор законодательных аспектов, регулирующих сферу ГЧП в Казахстане, также обсудили вопрос создания Регионального Центра ГЧП в Жамбылской области. Акимат по результатам встречи сообщил, что ожидается реализация 6 проектов ГЧП в области в социально-ориентированных сферах экономики региона.

Таким образом, протокольным поручением Премьер-Министра РК от 6 июня 2014 г. о создании в срок до 1 августа 2014 г. региональных центров ГЧП 12 июля 2014 г. Управлением юстиции г. Шымкент произведена госрегистрация ТОО «ГЧП «Эксперт», осуществляющего деятельность по развитию ГЧП и реализации концессионных проектов в Южно-Казахстанской области [3].

На сегодняшний день структура регионального центра ГЧП «Эксперт» состоит из двух управлений: управления ГЧП и управления БИП.



Рисунок 1. Структура регионального центра Южно-Казахстанской области ТОО «ГЧП Эксперт»*

*Примечание: составлен автором

По данным на 2017 г. в ЮКО имеется 8 проектов ГЧП, из них 5 проектов в сфере здравоохранения, 2 в сфере образования и 1 проект в транспортной сфере.

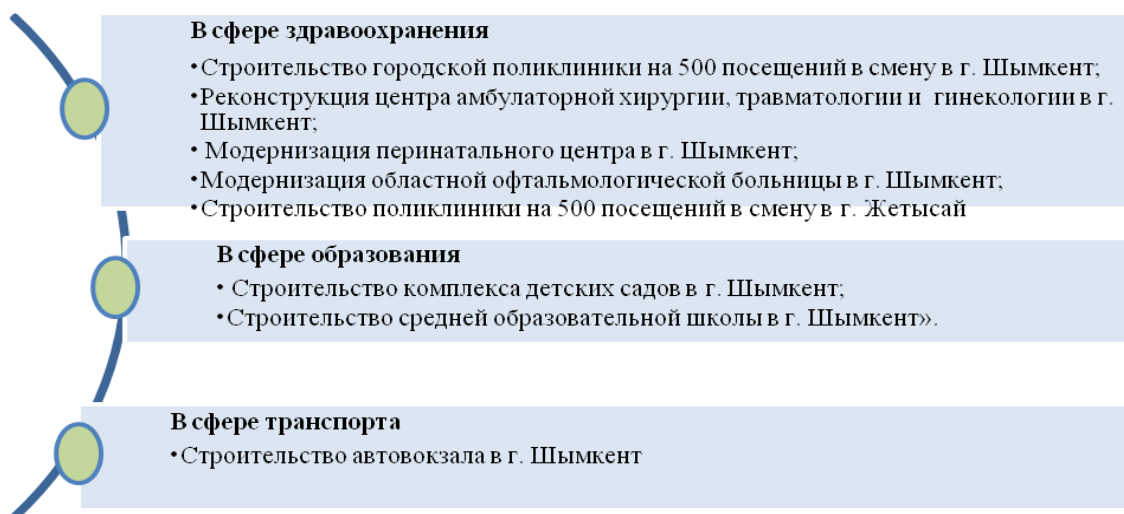


Рисунок 2. Перечень потенциальных и реализуемых проектов в ЮКО*

**Примечание: составлен автором*



Рисунок 3. Задачи ТОО «ГЧП «Эксперт» за 2017 г.*

**Примечание: составлено автором*

Можно сказать, что ТОО «ГЧП Эксперт» находился на первом, подготовительном этапе организации своей деятельности. На рисунке 3 отмечены основные задачи регионального центра за 2017 г.

Литература

1. Государственно-частное партнерство: теория и практика: Учебн. 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. – М.: 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.

Резюме

В статье рассматривается государственно-частное партнерство в регионах Казахстана, где реализуются концессионные проекты по модели ВТО.

Түйін

Мақалада ДСҰ үлгісінде концессиялық жобалар жүзеге асырылатын Қазақстанның өңірлерінде мемлекеттік-жекеменшік әріптестік талқыланады.

Summary

The article discusses the public-private partnership in the regions of Kazakhstan, where concession projects are being implemented on the WTO model.



УДК 336.02:338.24

Р.М. Амангельдина, магистрант спец. «Экономика»

Научный руководитель: Ә.С. Бақтымбет, к.э.н.

КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

На сегодняшний день в Казахстане каждая заботящаяся о своем будущем организация должна учитывать все ситуации, происходящие в условиях рыночной экономики, т.е. в условиях жесткой конкурентной борьбы, чтобы быть востребованной, чтобы процветать в своей области. Помимо внутреннего состояния дел фирма должна в обязательном порядке обращать внимание на собственный алгоритм, стратегию поведения, которые бы позволили успешно развиваться, быть «на пике», в гуще всех событий. Развитие новых технологий, информационных сетей, дающих возможность мгновенного отправления и, соответственно, получения необходимой информации, многочисленные успехи в области науки и техники, изменение значения человеческих ресурсов повлияли на отношение людей бизнеса, специалистов различных сфер, ученых, исследователей к роли стратегического планирования. Стратегическое мышление и стратегическое управление являются важнейшей стороной любой организации. Конечный результат будет зависеть от того насколько умело они будут осуществляться. Соответственно, организация будет обречена либо на долговременный успех, либо на банкротство.

Нет общей стратегии для всех предприятий, как и нет универсального стратегического управления. В связи с тем, что каждая компания занимает определенную нишу на рынке, обладает собственной динамикой развития, потенциала, определенными характеристиками производимого товара или оказываемых услуг, процесс разработки стратегии для каждого предприятия уникален, ведь каждая организация индивидуальна.

Так как в нынешнее время рынок отличается высокой нестабильностью, в определенных случаях компании вынуждены принимать решения в условиях риска. Поскольку не всегда есть возможность выявить опасные непредвиденные обстоятельства или предотвратить неблагоприятный исход, действительно важно уделять внимание рискам при разработке стратегических решений. Основной целью руководства при стратегическом управлении является уменьшение уровня риска в хозяйственной деятельности и направление всех ресурсов на выбранные находящиеся в приоритете векторы развития. Продуктивное осуществление всех задач маловероятно без взвешенного решения и учитывающего все тонкости планирования.

Стратегия – это эффективная концепция (концепция бизнеса), дополненная набором реальных действий, который способен привести эту деловую концепцию к достижению реального конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время [1].

Разработка стратегии организации – это конечный результат осуществления совокупности целого ряда действий стратегического анализа, который подразумевает оценку влияния внешней среды на нынешнее и будущее положение фирмы, исследование потенциальных возможностей организации, оценка его состояния в определенном сегменте рынка, прогноз изменения определенных условий рынка и установление какого-либо воздействия, влияния данных факторов на процесс разработки стратегии. Нужно учесть тот факт, что разработку стратегии следует рассматривать как независимую, индивидуальную проблему, связанную с работой всей системы управления организацией, т.к. производительность деятельности фирм, ее будущее зависит, соответственно, от состоятельности и рациональности стратегии.

Разработка стратегии предприятия подразумевает под собой установление остроактуальных направлений его развития, которые берут в расчет допустимые возможности организации, зависимость от факторов внешней и внутренней среды, нынешнее положение на рынке и прогноз вероятных изменений на конкретном временном промежутке. В таком случае в процессе разработки стратегии организации следует выполнить следующее:

- на основе программно-целевого подхода выделить в административном аппарате организации контролирующие отделы по руководству осуществлению конкретной стратегической цели;
- сформировать действенный механизм рассредоточения ресурсов организации согласно поставленным стратегическим задачам, независимо от сложившейся структуры производственно-хозяйственной деятельности;
- выработать организационную систему осуществления стратегических решений;
- сформировать механизм информационного обеспечения процесса формирования и принятия стратегических решений;
- выработать комплекс мотивации сотрудников и направления структурных подразделений на реализацию стратегических целей;
- установить источники финансирования разработанных мероприятий.

Что касается понятия «стратегия» относительно экономической сферы, то его определение неоднозначно.

Прежде чем исследовать теоретический материал касательно понятия экономической стратегии, необходимо рассмотреть категорию «стратегия». В самом общем виде современное определение термина «стратегия» заимствовано из теории игр, где она трактуется как план действий в конкретной ситуации, зависящий от действий оппонента [3].

В экономической литературе можно встретить огромное количество абсолютно разных трактовок этого понятия. По мнению А.Чандлера, автора одной из первых, следовательно, главных работ в сфере стратегического планирования, стратегия – «это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей» [4].

Стратегия рассматривается в качестве комплекса управленческих решений, которые гарантируют преимущественный вариант осуществления ресурсного потенциала организации. В конечном счете должны быть определены все условия для наиболее выигрышной формы использования ресурсного потенциала организации при выполнении его миссии и достижении стратегических целей.

Разработка экономической стратегии организации подразумевает такие ключевые понятия, как состав и качество ресурсов, которые находятся в его распоряжении (производственный, кадровый потенциал, финансовые возможности, патенты и лицензии, доступ к научно-технической и рыночной информации), рыночные позиции организации и общехозяйственная конъюнктура. К последним факторам относятся контролируемая доля рынка и динамика ее развития, доступ к источникам финансирования и сырья, занимаемые позиции в конкурентной среде.

Поставленные стратегические цели требуют проведения конкретных действий, которые обеспечивают, в некотором смысле, гарантию качественного и своевременного достижения. В общей сложности, первостепенной целью можно считать разработку стратегии, которая предоставит долгосрочную перспективу устойчивого развития организации.

Рациональное формирование стратегии организации гарантирует достижение таких всеобъемлющих целей организации, как повышение уровня конкурентоспособности продукции; обеспечение положительной динамики темпов роста собственной доли рынка; повышение прибыли и рентабельности производства; модернизация научно-производственных и управленческих процессов на базе новых технологий; обеспечение социальной защиты работников.

Если рассуждать о разработке экономической стратегии организации в условиях нестабильности и риска, то стоит учесть некоторые нюансы в ее формировании.

Во-первых, процесс разработки стратегии подразумевает определение общих путей развития для обеспечения устойчивого положения организации на рынке.

Во-вторых, в процессе разработки экономической стратегии нет возможности учесть все шансы, предоставляющиеся при формировании определенного стратегического плана. Этот факт вынуждает обходиться лишь той информацией, к которой имеется доступ, что может привести к увеличению риска и неопределенности. Следовательно, экономическая стратегия включает и учитывает не один, а множество вариантов развития организации. При этом каждый из предоставленных вариантов приемлем при определенной комбинации внешних и внутренних факторов.

В-третьих, во время установления стратегических решений можно найти абсолютно новые альтернативы вследствие получения важной дополнительной или факультативной информации, происходит поиск наиболее выигрышных вариантов развития. Цели, которые были поставлены изначально, могут быть подвергнуты изменениям или даже могут быть забракованы. Так как разработка стратегии организации – циклический процесс, то и стратегический план должен быть разработан так, чтобы не только оставаться целостным в течение длительных периодов времени, но и быть достаточно гибким, чтобы при необходимости можно было осуществить его корректировку.

Учитывая сущность и особенности действий экономической стратегии в условиях риска и неопределенности, предлагается выделить следующие этапы ее формирования: анализ состояния предприятия; определение тенденций развития; анализ перспектив развития; определение стратегии развития и оценка ее рискованности; анализ выбранной стратегии.

В странах с развитой рыночной экономикой стратегическое планирование является важнейшим инструментом государственного регулирования хозяйства. Во все времена экономике не была свойственна стабильность, как и сейчас. Страна может переживать как подъемы, так и спады экономического развития. Все это важнейшим образом оказывает влияние на продуктивность организаций. Следовательно, такие непредвиденные обстоятельства должны учитываться при разработке стратегии их экономического развития.

Стратегия экономического развития дает возможность установить общие и секторальные ориентиры как внешнего, так и внутреннего развития организации. Разработка данного типа стратегии создает благоприятный климат в организации для привлечения разного рода инвестиций, т.е. фирма дает гарантию потенциальным инвесторам и уверенность в завтрашнем дне. Именно последний фактор и является ключевым при составлении стратегии экономического развития.

Литература

1. Парахина В.Н. Стратегический менеджмент: Учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.Н. Панасенко. – М.: КНОРУС, 2005.

2. Масютин С.А. Корпоративная стратегия: от выживания к развитию. – М.: Станкин, 2001. – 199 с.
3. Landvater D., Christopher D.G. MRP II Standard System. A handbook for Manufacturing Software Survival. – N.Y.: John Wiley & Sons, Inc., 1989. – 352 p.
4. Chandler A.D. Strategy and Structure: A Chapter in History of Industrial Enterprises. – Cambridge: MIT Press, 1962. – 724 p.
5. Джеффри А. Мур Внутри торнадо. Стратегии развития, успеха и выживания на гиперрастущих рынках. – М.: BestBusinessBooks, 2016. – 296 с.
6. Докучаев М.В. Российский корпоративный бизнес: проблемы управления, стратегия развития / М.В. Докучаев. – М.: Academia, 2013. – 384 с.
7. Nancey Green Leigh, Edward J Blakely Planning local economic development: Theory and practice. – SAGE publications, 2016.
8. <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-strategicheskikh-riskov-v-predprinimatelskoy-deyatelnosti-v-sfere-proizvodstva>.

Резюме

В данной статье рассматривается стратегия экономического развития организации. Также исследуются понятие «стратегия», алгоритм формирования стратегии развития организации, а также особенности разработки экономической стратегии в условиях риска.

Түйін

Бұл мақалада экономикалық даму стратегиясы қарастырылады. Сонымен қатар «стратегия» ұғымы, ұйымның даму стратегиясын қалыптастыру алгоритмі, сондай-ақ тәуекел жағдайында экономикалық стратегияны әзірлеу ерекшеліктері зерттелінді.

Summary

In this article the author reviews economic development strategy of organizations. Also the concept of «strategy», the algorithm of development strategy formation of companies as well as the peculiarities of the economic development strategy in risk conditions are analyzed.



ӘОЖ 338.1

*А.А. Ауданбай, «Экономика» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Б.Б. Айдарханова, э.ғ.к.
ҚазЭҚХСУ*

МЕМЛЕКЕТІМІЗДІҢ ЭКОНОМИКАНЫ ӘРТАРАПТАНДЫРУ ЖОЛЫНДАҒЫ ҚҰРЫЛЫМДЫҚ ЖӘНЕ ИНСТИТУТТЫҚ РЕФОРМАЛАР

Қазақстан үшін соңғы жылдары экономикалық дамудың жаңа формуласын іздеу қажеттілігі туындай бастады. Мәселе мұнай-газ саласынан түскен табысты ішкі сұранысқа айналдыруға негізделген бұрынғы даму үлгісі өзінің маңыздылығын біртіндеп төмендетіп келе жатқандығымен байланысты еді. Әлемдік энергетика нарығындағы соңғы жаңалықтар мұнай дәуірінің аяқтала бастағанынан хабар беретіндей. Одан басқа, Қытай экономикасының бәсеңдеуі және Ресей экономикасындағы дағдарыс жағдайы қазақстандық экспортқа деген сұраныстың төмендеуіне әкеліп соқтыруда.

Мемлекет басшысының жыл басында Қазақстан халқына жариялаған «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Жолдауынан туындайтын міндеттердің бірі – «Басым салаларда бәсекеге қабілетті экспорттық өндірісті дамыту үшін индустрияландыруды

жалғастыру» болып табылады. Осы ретте, бұл бағыттағы жұмыстар облыс көлемінде Индустрияландыру бағдарламасының екінші бесжылдығы аясында жүргізілуде.

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-көтерлерін 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 ж. 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.

Бірінші белгі. Көлемі бойынша немесе әлемдік бағаның өсуінен (2005 ж. 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 бағамының 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 долл. асты.

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 жүйесін енгізу.

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 өндіру 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 жж. 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.

Бірінші жолдауында ҚР 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 [2].

Индустриялық-инновациялық даму басқармасы мамандарының берген мәліметтеріне сай 2017 ж. 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 ж. 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 ж. салыстырғанда 0,5% тармаққа (бұдан әрі – п. т.) 7,3%-ға нақты өсуін, 2011 ж. – 1,7 п. т. 7,5%, 2012 ж. – 1,3 п. п. 5%, 2013 ж. 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 3 569 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 220 000 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 ж. 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 технопаркі» – 81 млрд теңге арнайы экономикалық аймақ инфрақұрылымын құрылысын салу, ал қалған бөлігі тек инвестициялық жобаларды несиелендіруге беру өңдеуші өнеркәсіптің басым секторларына бөлінеді.

Түйіндей айтқанда, 2015-2019 жж. 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 жж. 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 ж.
2. Мемлекет басшысының «Болашақ бағдар: рухани жаңғыру» атты мақаласы.
3. Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жж. арналған стратегиясы. <http://mid.gov.kz/>
4. Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015-2019 жж. 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.



МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для целей стимулирования активизации инновационной деятельности предприятий немаловажно формирование мотивационного механизма. Наиболее значительный вклад в изучение проблем экономики, связанных с вопросом мотивации инноваций, внесли ученые, работы которых считаются классикой инновационной теории, – Кондратьев Н.Д., Шумпетер Й., Менш Г., Клайхнехт А., Фришман К. и другие видные экономисты XX в. [1].

Мотивационный механизм инновационной деятельности представляет собой совокупность инструментов органов государственной власти для целей содействия инновационной активности хозяйствующих субъектов, что касается формирования нормативно-правовой базы в указанной области, благоприятного налогового поля, финансирования предприятий и прочих направлений [2].

Мотивация инновационной деятельности, безусловно, должна рассматриваться как постоянно осуществляемый процесс, который может быть представлен в виде совокупности взаимосвязанных элементов, взаимообуславливающих друг друга и в целом характеризующих мотивационный механизм инновационной деятельности. В соответствии с классическим определением механизм (от греческого *mechané* – машина) – система тел, предназначенная для преобразования движения одного или нескольких тел в требуемые движения других тел [3, с. 56].

Исходя из сути данного определения, можно утверждать, что любой механизм предполагает наличие составных частей (элементов, звеньев), определенным образом связанных между собой и влияющих друг на друга, при этом всегда можно различить силу (составляющий элемент), оказывающую воздействие и объект, который его испытывает, с помощью чего реализуется данное воздействие (рычаги), а также для чего оно осуществляется, т.е. конкретный результат от действия механизма.

По аналогии с описанием характерных черт понятия «механизм», для выяснения сущности и принципов действия мотивационного механизма инноваций необходимо иметь четкое представление о следующем:

- кто из субъектов инновационного процесса осуществляет мотивирование, т.е. побуждает к определенному поведению, а кто испытывает побуждающее воздействие;
- на что направлено мотивационное воздействие – объект мотивации;
- чего конкретно желают достичь посредством мотивации, т.е. цель ее осуществления;
- чем побуждают к активности, что рассматривается в качестве вознаграждения за результаты реализованных действий.

Мотивационный механизм инновационной деятельности – система с обратной связью, которая охватывает совокупность стимулов, формирующих у менеджеров организации мотивационные предпочтения по использованию инноваций как основного средства получения конкурентных преимуществ.

Мотивационный механизм будет эффективным только тогда, когда будет основываться не в средствах административного воздействия, а на экономических рычагах, благодаря чему руководящее влияние будет осуществляться в режиме саморегуляции. Так формируется инновационно-активное поведение работников организации – поведение, которое предполагает их высокую инициативность на участие в решении проблем организации, результатом чего является создание и внедрение новаций, направленных на реализацию задач инновационного развития.

Его движущей силой является система стимулов. Условия стимулирования для высшего менеджмента определяют собственники организации, которые должны в систему стимулирования

закладывать зависимость вознаграждения менеджеров от результативности и эффективности их решений и управляющих воздействий.

Для активного привлечения к инновационному процессу тех, кто способен производить инновационные идеи, высший менеджмент организации должен разработать систему соответствующих стимулов для работников функциональных служб и производственных структурных подразделений. Их совокупность формирует систему внутреннего стимулирования, учитывая которую персонал выбирает способ действий: ждать указаний по собственной инициативе осуществлять инновационный поиск с целью расширения возможностей организации реагировать на вызовы внешней среды. В случае соответствия стимулов ожиданиям работников в них формируются мотивы к инновационной деятельности, результатом чего может быть инновационный продукт или новое решение, реализация которых обеспечит повышение эффективности функционирования организации.

Для внедрения новации необходимо заручиться поддержкой участников инновационного процесса, что также требует адекватного стимулирования их деятельности. Для среднего звена менеджмента (которая обычно и задействована на этом этапе) стимулы могут лежать не только в материальной плоскости, но и касаться карьерных перспектив, признание. Такое предусматривает, в частности, наделение исполнителей полномочиями по использованию ресурсов, определения ответственности за достижение запланированных результатов и тому подобное.

Таким образом, подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

1. Мотивацию в сфере инновационной деятельности следует рассматривать как необходимый элемент системы управления прогрессивными изменениями на макро- и микроуровне, как источник интенсификации инновационной активности различных субъектов, как действенное средство преодоления инертности их мышления.

2. Познание сущности явления, скрывающегося за термином «мотивация», позволит понять, что побуждает участников инновационных процессов принимать те или иные решения, какие мотивы лежат в основе их поведения, каким образом можно активизировать желательные для инновационной деятельности мотивы и ослабить те из них, которые сдерживают движение по инновационному пути развития.

3. Объективная действительность вызывает настоятельную необходимость разработки механизма мотивации инновационной деятельности, при правильном построении которого, знании принципов и специфики функционирования в зависимости от конкретных условий, особенностей взаимосвязей составных элементов, возможны сверхрешения в области инноваций. При этом главная идея мотивационного механизма должна заключаться не в принуждении субъектов совершать какие-либо изменения, а в пробуждении интереса к самому содержанию инновационной деятельности. Конечно, никто не может сказать, с достаточной степенью уверенности, как детально действует механизм мотивации, какой силы должно быть мотивационное воздействие, когда сработает мотивообразующий фактор, тем более, почему он сработает в каждом конкретном случае и к какому результату приведет. Но даже понимание структуры и последовательности действия мотивационного механизма инновационной деятельности уже выступает немаловажным фактором для повышения эффективности ее осуществления.

Литература

1. Николенко Ю.В. Факторы, влияющие на формирование мотивационного механизма инновационной деятельности предпринимательства // Инновационная наука. – 2016. – № 11-1. – С. 122-125.
2. Осташевский С.М. Механизмы управления инновационной деятельностью на предприятии // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. – №3. – С. 251-259.
3. Большая Советская Энциклопедия / Гл. ред. А.М. Прохоров. изд. 3-е. – М., 1974. – Т. 16.

Резюме

На сегодняшний день существует проблема в создании мотивационного механизма инновационной деятельности, который бы побуждал бизнес и научно-исследовательские организации к сотрудничеству, восстановил бы интерес бизнеса к научно-технической деятельности, тем самым наращивая инновационный потенциал отечественных предприятий.

Түйін

Бүгінгі күні бизнес пен ғылыми-зерттеу ұйымдарын ынтымақтастыққа итермелейтін, бизнестің ғылыми-техникалық қызметке деген қызығушылығын қалпына келтіретін инновациялық қызметтің уәждемелік тетігін құру проблемасы бар.

Summary

Today, there is a problem in creating a motivational mechanism for innovation, which would encourage business and research organizations to cooperate, would restore business interest in scientific and technological activities, thereby increasing the innovative potential of domestic enterprises.



УДК 331.104

М. Байрахметова, магистрант спец. «Экономика»
Научный руководитель: Н.О. Турдалы, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА, КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях для успешного функционирования организации недостаточно просто придерживаться определенных стандартов, напротив, руководителю фирмы необходимо обратить внимание на гибкие стратегии ведения бизнеса.

Для этого производится переоценка важности ресурсов компании, в ходе которой на первый план выходит человеческий капитал. Эффективное взаимодействие с персоналом может значительно максимизировать прибыль компании. Влиять на производительность сотрудников можно посредством корпоративной культуры, с помощью которой выстраивается не только коммуникация внутри компании, но также связь с внешней средой, что будет способствовать формированию инновационной стратегии развития предприятия.

Сегодня актуальность корпоративной культуры отмечается все чаще, темы про корпоративные культуры в современных условиях можно чаще встретить на страницах журналов, в обсуждениях, форумах и конференциях, так же в HRклубах. В основном все западные транснациональные компании, которые пришли на рынок Казахстана имеют свою формировавшуюся корпоративную культуру, а некоторые даже имеют столетнюю историю корпоративной культуры. В Казахстане тоже есть осознание, что грамотно сформированная корпоративная культура может стать конкурентным преимуществом компании. Большинство отечественных компаний пытаются подойти к этой теме серьезно и используют весь мощный потенциал корпоративной культуры на развитие компании [1, 2].

Но в то же время есть компании, в которых не уделяется достаточное внимание на внутреннюю корпоративную культуру, а иногда в некоторых компаниях даже вопрос о формировании или развития корпоративной культуры даже не ставится на повестку дня. В следствии если не решить данный вопрос, компания теряет свое конкурентное преимущество, и сотрудники остаются не удовлетворенными своей работой, что в результате негативно сказывается на результатах труда сотрудника и эффективности компаний, в общем.

Есть случаи, когда в компаниях есть определенная корпоративная культура, но она не жизнедеятельная, потому что бытует мнение, что сотрудники компании не разделяют стиль, методы работы и ценности компании, или же возникают другие убеждения, которые негативно влияют на

представление компании. Поэтому необходима четко сформулированная корпоративная культура для того, чтобы каждый сотрудник в компании знал о целях и ценностях компании, о принятых нормах поведения в компании, в котором он (а) выполняет свою трудовую деятельность.

Бывает так же что даже если в компании имеется своя корпоративная культура, возникает потребность ее изменении. Такая потребность возникает, когда сложившаяся корпоративная культура, т.е. общие убеждения, и стиль работы приносит ущерб интересам компании.

Не так давно многие отечественные компании не знали термина «корпоративная культура». Но это не означало, что в стране корпоративной культуры не было вообще. Такие награды, как доска почета, значки для выдающихся работников, почетные грамоты, публичные благодарности являются яркими примерами о существовании корпоративной культуры в Казахстане.

Вопрос о формировании и развития корпоративной культуры становится актуальным, с выходом Казахстана на международный рынок, с процессом создания транспарантной компаний, сертификацией по международным стандартам и развитием корпоративного управления. Однако, еще не пришло время сказать что корпоративная культура в Казахстане сформировалась, она только начинает развиваться, и чтобы ускорить этот процесс, важно учитывать особенности страны.

Потому как в истории человечества есть примеры того что полный отказ от собственных механизмов управления трудового поведения и точное копирование Западных ценностей приводит к появлению «демонстрационного эффекта». Этот эффект выражается в склонности подражать в стиле, образе и в методах управления западным странам, заимствование их стиля и образа жизни, но при этом невозможности создать устойчивые производственные и предпринимательские ориентаций и установок.

Ниже перечисляется несколько версий, объясняющих демонстративный эффект:

1. Слишком быстрое разрушение традиционной системы ценностей и институтов, не создавая взамен новый уровень культуры, на котором устойчивые традиционные основы массового сознания и новые ценности могут взаимодействовать, форсируя друг друга.

2. Отечественная экономическая ментальность относится к «восточному» типу культуры, а реформаторы хотят применить западную модель развития для страны.

3. В стране имеется несоответствие пространства и времени. К огромным пространствам страны применяются западные критерии времени, а ритмы Запада и Казахстане не совпадают. Страна живет в своем природно-обусловленном темпе, и старания значительно повысить эффективность производства на многих отечественных организациях в основном не приводят к успеху.

Особенности Казахской корпоративной культуры – это результат длительного исторического развития. Организационная культура в структурном соотношении в Казахстане охватывает в себе элементы дореволюционной, советской и частично западной культуры.

Пятьдесят лет назад заводы могли производить один и тот же продукт в течение десятилетий без изменения и обновления. Но наш взаимосвязанный мир меняется быстрыми темпами и, следовательно, компаниям нужно реагировать быстро и приспосабливаться к этим изменениям. Как нам известно, традиционные компании дают в какой-то степени одинаковый результат каждый год и работают как машина. Они не могут быстро и гибко адаптироваться изменениям.

Ниже приведены недостатки традиционных организационных структур. Лидеры должны всегда анализировать организационную структуру. Так как организационная структура может определить успешно или нет работают организации.

Будучи лидером вы должны постоянно быть внимательным к вопросам организационной культуры и ее актуальности на рынке. Существуют некоторые наблюдаемые признаки или возникающие события, в случае которых от вас требуется более внимательного рассмотрения вопросов культуры. Культура организации может быть дисфункциональным и нуждается во внимании, если один или несколько из следующих признаков очевидна.

Руководство организации не функционирует в качестве сплоченной группы. Например, они не агитируют одни и те же ценности или сообщения для своих сотрудников. Указанные ценности этой организации не соблюдаются или игнорируются лидерами. Руководители и менеджеры игнорируют сотрудников – поведение, которое противоречит тому, что организация нуждается в своих

сотрудников и ценит их. Существует культура эскалации: чрезмерная зависимость от лидеров организации в решении рутинных вопросов, вмешательство лидеров в каждодневных изменениях, которые не требуют полномочий руководителей. Культура постоянной обеспокоенности: повседневные принятые решений руководством может и должен быть внимательным к вопросам организационной культуры. Это не отдельная обязанность или исключительная прерогатива HR-практиков.

Иногда результаты опросов, ваши собственные наблюдения или отдельные стыки в жизненном цикле организации, которой вы руководите, потребует от вас внимательно рассмотреть вопросы культуры, а также принять меры, чтобы предотвратить незначительные недостатки, прежде чем они перейдут в культурную дисфункцию.

К сожалению даже сильные функциональные культуры могут довольно быстро стать недееспособными при определенных условиях, особенно если плохо управляют организацией в период значительных организационных изменений.

Результаты работы. Организация часто не достигает свои ключевые показатели эффективности. Это может быть признаком не сплоченности работников, отсутствие мотивации или слабое сотрудничество в разных отделениях организации.

Восприятие и поведение сотрудников.

- Указанные ценности и правила этой организации не выполняется или сотрудники организации игнорируют их.

- Персонал в разных департаментах организации придерживаются разные видении организации, и все сотрудники не разделяют «базовый» набор видении.

- Сотрудники сопротивляются нововведениям и инициативам старших руководителей и менеджеров.

- Существует тенденция к инерции – «мы всегда делали это так» – даже тогда, когда явно были изменения в организации.

- Есть сравнительно высокий персонал прогулов, текучесть кадров, использование консультационных услуг организации (программы помощи работникам), сообщения о запугивании и / или большие количества компенсационных возмещений, связанных со стрессом.

- Культурные исследования показывают, плохое понимание или принятие ценностей государственного сектора, высокий уровень хулиганства и / или высокий уровень недовольства организации.

- Культурные исследования указывают на существенно различное отношение в разных подразделениях внутри организации или между разными людьми в соответствии, например, по возрасту, полу, уровню.

- Есть свидетельства конфликта между сотрудниками, который перерастает в официальные жалобы отдельных лиц или групп, которые не могут работать вместе.

- В организации быстро распространяются неправдоподобные сплетни.

Репутация. Несущественное количество откликов на объявления о работе и последовательные отклики от неподходящих кандидатов.

Есть свидетельства утечки (несанкционированного выпуска) конфиденциальной или секретной информации.

Политические Влияния. Организация зависит от механизма правительственных изменений. Присоединение или уходных рабочих групп, изменяет динамику культуры организации и, возможно даже ставит его под напряжением.

Следующие изменения, вытекающие от механизма правительственных изменений, могут нарушить чувство психологической безопасности и «принадлежности» к организации или отделу отдельных сотрудников.

- Организация зависит от новых политических программ.

- Они будут устанавливать новые приоритеты и, возможно, новые цели для организации.

- Организация достигает или отказывается от предыдущих стратегических, политических или программных целей.

Так же нужно сосредоточиться на организационной культуре, когда организация:

- Меняет распределения ресурсов, требующих персонала работать по-другому и, возможно сотрудникам нужно будет работать дополнительное время от работы.
- Требуется сократить значительное количество персонала.
- Когда уходит уважаемый и влиятельный сотрудник.
- Осуществляет организационные изменения, например, в организационной структуре, основные процессы и системы, или физическое местоположение.
- Является объектом пристального внимания со стороны средств массовой информации или от аудита или от другой организации, особенно если результаты этого контроля приводит к негативным выводам.

Исключительная культура не является функциональной культурой. Функциональная культура не исключает других. Она обеспечивает единство и сплоченность среди членов, и всегда приветствует новых участников. Культура, где существует враждебность, не является функциональной. Организационная культура влияет на то, в какой степени организация может измениться и адаптироваться к новым системам и нововведениям. Однородная и негибкая организационная культура будет сопротивляться изменениям.

Групповое мышление является крайне разрушительным проявлением исключительной культуры. Это явление, когда лояльность человека к группе настолько велика, что она перекрывает его способность объективно мыслить и предлагать другую точку зрения. Групповое мышление активно тормозит инновации и изменения, и еще хуже, может создать культуру агрессии по отношению к посторонним и «нововведениям». Чтобы в организации культура функционировала эффективно руководители и сотрудники должны быть открыты к дискуссиям, расхождениям взглядов и конструктивным инакомыслиям [3].

В организациях с традиционной корпоративной культурой применяются методы и стили управления, которые еще были во времена СССР. Основной составной частью корпоративной культуры компании считается его «сознание». Корпоративная культура таких компании осталась на прежнем уровне, стиль руководства и методы решения проблем остается авторитарным. Политика по отношению к работникам также осталась на уровне советской эпохи. Система управления работников практикуется на основе единой управленческой сетки, в системе мотивации и стимулирования персонала не произошло значительные изменения, ничего нового не внедрялось в систему управления персоналом. Система ценностей организации, система этических взглядов остаются консервативными, и были сформированы еще во времена СССР. Внешние идентификаторы корпоративных норм – кодексы корпоративной этики и корпоративного поведения, дресс-код (dresscode) – также могут отсутствовать или быть устаревшими. Интегрирующие символы, такие как символика, логотипы могут присутствовать формально.

Корпоративная культура следующего вида компаний является современной. Но надо отметить, корпоративная культура данных компаний не образовалась в Казахстане, она была трансформирована из головных офисов других стран. Например, корпоративная культура ТОО «Тенгизшевройл» в Казахстане была полностью скопирована из головного офиса Корпорации «Шеврон» в США. Собственно, в основном все остальные компании второго вида тоже использовали данный метод.

В большинстве случаев эти крупные транснациональные компании уже имеют свою многолетнюю историю и уже устоявшуюся корпоративную культуру, которая проверялась на прочность и эффективность много раз. Следовательно, культура корпоративного менеджмента в этих компаниях уже устоялась, ее просто имплементируют на казахстанский филиал. Эффективность данного подхода до сих пор вызывает споры, но некоторые ученые пришли к заключению, что эти компании должны учитывать локальные и национальные особенности страны [4].

В отношении идеологии и стиля руководства в этих компаниях чаще всего встречаются смешанные стили: демократический, авторитарный. В таких компаниях ценности, правила, убеждения, этические нормы чаще всего внутренне интегрированы, они имеют внешние атрибуты – кодексы корпоративного поведения, который включает в себя набор правил поведения в компании и дресс-код (DressCodes), что включает в себя стандарты приемлемой либо неприемлемой одежды на

работе, кодексы корпоративного управления, определяющие систему корпоративного менеджмента компании, кодексы корпоративной этики – дозволенное и недозволенное поведение сотрудников, их отношения с клиентами, поставщиками, подрядчиками. Ценности, видения и убеждения организации чаще всего представляются в программных миссиях компании, в корпоративные заявлениях о благотворительной политике, иногда и в учредительных документах компании.

Так же надо отметить одни из важных параметров корпоративной культуры, отношение компании к ее работникам. К примеру, журнал «Континент» в прошлом году провел опрос работников, в целях выяснить отношение компании к ее работникам. Вопросы включали основные темы как уровень корпоративной культуры, отношение компании к ее работникам, является ли работа персонала психологически комфортной, развиваются ли сотрудники вместе с компанией и другие.

Исследование показало, что наибольшую степень удовлетворенности показывают сотрудники крупных международных компаний, а точнее, их казахстанские офисы, такие как «Тенгизшевройл», «Аджип», «Бритиш Газ», «Прайс УотерХаус и Куперс», «Делуа и Туш», «Ернст и Янг», «Филип Моррис Казахстан» и «КПМГ». Вышеназванные компании, в дополнение к высоким компенсационным пакетам, практикуют современную систему мотивации, их корпоративная культура считается эффективной, а так же они показывают доброжелательное отношение к работникам.

Таким образом, средствами и механизмами формирования и развития корпоративной культуры являются: мотивация корпоративного развития и организация мотивированного труда, корпоративное обучение, корпоративное воспитание, коучинг.

Литература

1. Иванова Т.Б., Журавлева Е.А. Корпоративная культура и эффективность предприятия. – М.: РУДН, 2011.
2. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура. – М.: Логос, 2012.
3. Холл, Ричард Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Пер с англ. – СПб.: Питер, 2001.
4. Clifford Geertz The Interpretation Of Cultures (reprint edition). – Basic Books, 2010.

Резюме

Актуальность исследования заключается в формировании стратегии предприятия на основе комплексного подхода управления предприятием, в т.ч. корпоративной культурой. Корпоративная культура широко распространенный термин, который определяет систему, где члены группы придерживаются общих правил, и по такому набору общих ключевых характеристик и правил они отличают себя от других групп, что рассмотрено в данной статье. Автором показано, что культура играет важную роль в успехе организации, в свою очередь продолжительный успех организации зависит в значительной степени от способности руководителя управлять культурой организации. По результатам исследования сделаны выводы.

Түйін

Зерттеудің өзектілігі корпоративтік басқаруды, оның ішінде корпоративтік мәдениетті қоса алғанда, корпоративтік басқарудың кешенді әдісіне негізделген кәсіпорын стратегиясын қалыптастыру болып табылады. Корпоративтік мәдениет – бұл топтың мүшелері ортақ ережелерді ұстанатын жүйені анықтайтын және осы мақалада талқыланған, басқа топтардан ерекшеленетін ортақ негізгі сипаттамалар мен ережелердің жиынтығына сәйкес кең қолданылатын термин. Автордың айтуынша, ұйымдастырудың сәтті шығуында мәдениет маңызды рөл атқарады. Ұйымның одан әрі жетістікке жетуі тікелей басшының корпоратив мәдениетін басқару қабілетіне байланысты. Зерттеу нәтижелері бойынша қорытынды жасалды.

Summary

The relevance of a research consists in formation of strategy of the enterprise on the basis of an integrated approach of business management, including corporate culture. Corporate culture is the widespread term which defines a system where members of the group follow the general rules, and on such set of the general key characteristics and rules they distinguish themselves from other groups that is considered in this article. According to the author it is shown that culture plays an important role in success of the organization, in turn long success of the organization depends substantially on ability of the head to operate the culture of the organization. By results of the research conclusions are drawn.



ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных экономических условиях самым актуальным и важным становится вопрос об эффективности деятельности предприятия. Международными специалистами предложено множество концепций оценки работы компаний, однако до сих пор нет единого мнения по этому вопросу. Для того, чтобы определить, какими характеристиками должно обладать «совершенное предприятие», как добиться максимальной результативности его функционирования, необходимо разобраться, что в конечном итоге представляет собой понятие «эффективность деятельности предприятия»

Теория эффективности как наука – достаточно емкое направление, состоящее в анализе и оценке качества работы предприятия и целесообразности затраченных усилий для достижения намеченных целей. Показатель экономическая эффективность необходимо рассматривать с нескольких позиций: планирования объемов производства, формирования издержек, прибыли, цены и ассортимента, оценивания конкурентоспособности продукции и инвестиционной привлекательности организации. Суть проблемы повышения эффективности работы компании заключается в повышении экономической результативности на единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. Для того, чтобы добиться максимальной результативности функционирования предприятия, необходимо рассмотреть возможность более эффективного использования его основных фондов, роста коэффициента оборачиваемости оборотных средств и производительности труда. От эффективности использования основных фондов зависят важные показатели деятельности фирмы, такие как: финансовое положение, конкурентоспособность на рынке. В современных условиях рыночных отношений, проблема повышения эффективности использования основных фондов занимает центральное место в деятельности предприятий любой формы собственности. Имея ясное представление о роли основных фондов в производственном процессе, факторах, влияющих на использование основных фондов, можно выявить методы, направления, при помощи которых повышается эффективность использования основных фондов и производственных мощностей предприятия, обеспечивающая снижение издержек производства и рост производительности труда. Эффективность – это показатель, который крайне определенно оценивает сопоставимые параметры применительно к выбранному объекту. Выделяют различные подходы и концепции в определении понятия «эффективность». Вот некоторые из предлагаемых показателей:

- эффективность в виде относительной величины (целевая или ресурсная), которая включает в себя все виды рентабельности;
- эффективность, которая вычисляется по абсолютным показателям (доходный метод), где используются расчетная точка безубыточности проекта, методы дисконтированных денежных потоков, капитализации доходов, срока окупаемости;
- эффективность, которая определяется доходными методами, однако рассчитывается как относительный показатель – метод индекса доходности (прибыльности) и рентабельности проекта, метод внутренней нормы доходности (внутренняя норма доходности, рентабельности, окупаемости инвестиций);
- эффективность в качестве индивидуального набора финансовых и нефинансовых характеристик компании (сбалансированная система показателей – Balanced Scorecard – это система стратегического управления, основанная на анализе эффективности компании по определенному набору тщательно подобранных показателей, которые отражают финансовые, инвестиционные, маркетинговые и другие сферы деятельности предприятия).

Следует уяснить, что на данный момент не существует единой системы методов оценивания

экономической эффективности деятельности компании. У каждого специалиста на этот счет свое уникальное мнение. По результатам изучения предлагаемых концепций оценки сформирован перечень подходов, наиболее полно охватывающий ключевые критерии экономической эффективности промышленных предприятий. Несмотря на очевидные различия ниже описанных подходов, они не исключают друг друга, а лишь характеризуют функционирование фирмы с разных сторон. Каждый из этих методов уникален тем, что выделяет свои (на взгляд основателей) более важные, ключевые моменты в анализе динамики работы компании.

1. Структурный подход Куросавы, основанный на структуре предприятия, который состоит из трех компонентов: оценки показателей экономической деятельности компаний, качественной оценки и оценки экономических показателей отрасли.

2. Семейство показателей для оценки результатов деятельности предприятия помогает проанализировать его работу как целостной динамичной системы, характеризует компанию как с точки зрения текущих результатов, так и ее будущих достижений и проводит комплексный анализ организации с различных позиций (потребителя, инвестора, работника и т.д.).

3. Способ экспресс-оценки эффективности. Экспресс-анализ дает обзор деятельности организации и позволяет достаточно быстро оценить экономическое положение компании. Он включает в себя следующие виды анализа:

- Оценка экономического потенциала, которая предполагает оценку размера компании (малая, средняя, крупная), учитывая финансовые, экономические критерии, а также критерии взаимозависимости, закрепленные законодательно. Данный вид анализа включает в себя показатели, характеризующие состояние основных средств, и показатели оценивания степени свободы использования основных фондов.

- Оценка финансовой стабильности. При проведении экспресс-оценки финансовой устойчивости используются следующие числовые показатели: уставный капитал, собственный капитал, стоимость чистых активов, долгосрочные обязательства, краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность, собственные оборотные средства; нетто-монетарная позиция.

- Оценка «больных» статей отчетности, сигнализирующих о проблемах компании: дефицит бюджета, отрицательная величина показателя стоимости чистых активов; просроченная кредиторская или дебиторская задолженности, непогашенные в срок ссуды, просроченные выданные и полученные векселя и другое.

- Оценка эффективности компании строится по следующим относительным показателям: рентабельность собственного капитала, в процентах; рентабельность активов, в процентах; производительность труда; среднегодовая заработная плата.

- Оценка динамики основных показателей организации: стоимости основных фондов, количества сотрудников, выручки от продаж, чистой прибыли. Этот метод характеризуется использованием «золотого правила экономики», формализующего в анализе следующие взаимосвязи, являющиеся критерием успешного функционирования предприятия, более быстрые темпы роста финансовых показателей по сравнению с темпом роста цен и более быстрые темпы роста результатов деятельности по сравнению с темпами роста объема используемых ресурсов.

- Анализ «оцененности» организации, которая предполагает рассмотрение соотношения величины собственного капитала организации к полученным финансовым результатам (если показатели компании меньше средних, то она недооценена, если же больше, то переоценена).

4. Бенчмаркинг. Это процесс сравнения деятельности предприятия (в т.ч. характеристик ассортимента, услуг, методов работы и др.) с лучшими компаниями на рынке и в отрасли, с дальнейшим осуществлением изменений для достижения и поддержания определенного уровня конкурентоспособности, а также гарантии долгосрочного функционирования на рынке. Бенчмаркинг является эффективной системой заблаговременного предупреждения о назревающих проблемах организаций.

Все концепции и подходы к определению понятия «эффективность» подразумевают под собой показатели, при помощи которых проводится анализ, сравнение и оценка деятельности компании. Эффективность функционирования предприятия определяется через совокупность относительных

показателей, где главным является рентабельность. Существуют разные точки зрения по проблеме оценивания работы компаний, но наиболее распространенной и удобной на сегодняшний день является следующая система показателей:

1. Показатели, характеризующие темпы развития предприятия, такие как:

- темпы прироста совокупных активов;
- объема продаж;
- прибыли;
- собственного капитала.

2. Показатели, характеризующие уровень доходности бизнеса:

- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность продаж;
- коэффициент окупаемости затрат.

Данная система не является идеальной и не учитывает всех характеристик торговых предприятий, влияющих на эффективность их деятельности. Некоторые специалисты в своих работах предлагают добавить также следующие показатели:

– показатель общей оценки экономической рентабельности торгового предприятия = сумма валовой или чистой прибыли/объем товарооборота; показывает величину валовой или чистой прибыли в расчете на единицу оборота;

– показатель эффективности использования торговых площадей = прибыль от продаж/объем товарооборота; показывает величину прибыли от продаж, приходящуюся на единицу оборота.

Понятие экономической эффективности деятельности предприятия подразумевает под собой гораздо большее, чем просто финансовые показатели. Для выдвижения определенных тезисов и решений относительно стратегий развития предприятия необходимо проведение комплексного, всестороннего и глубокого анализа функционирования организации, для определения сильных сторон и устранения недостатков, ведь ситуация в каждой компании уникальна. В процессе функционирования любого предприятия анализ работы его подразделений является неотъемлемой частью повышения качества работы организации. Проблема повышения экономической эффективности занимает центральное место в хозяйственной деятельности всех компаний. От качества принимаемых управленческих решений зависит финансовая стабильность каждого предприятия, его конкурентоспособность и способность стабильно функционировать в любых рыночных условиях.

Литература

1. Волков В.П., Ильин А.И., Станкевич В.И. Экономика предприятия: Учебн. пособие. – М.: Новое издание, 2004. – 672 с.
2. Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю., Лачина Т.А. Стратегическое развитие организации: Учебн. пособие/ Под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М.: КНОРУС, 2005. – 288 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты. – М.: Новое издание, 2004. – 160 с.
4. Кальницкая И.В., Максимочкина М.В. Оценка эффективности и результативности деятельности организаций // Наука и современность. – 2010. – №5-3.
5. Панфиль Л.А., Муртазина Е.Э. Оценка эффективности деятельности предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №6-4.

Резюме

В данной статье были рассмотрены и проанализированы несколько из существующих методик оценки эффективности деятельности предприятий.

Түйін

Бұл мақалада кәсіпорындардың тиімділігін бағалаудың қолданыстағы бірнеше әдіснамалары қарастырылды және талданды.

Summary

This article has reviewed and analyzed several of the existing methodologies for evaluating the effectiveness of enterprises.



УДК 334.723(574)

*А.Б. Дарыбаева, магистрант спец. «Экономика»
Научный руководитель: А.Х. Галиева, д.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН (НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ)

В настоящее время перед многими странами стоит вопрос модернизации существующей инфраструктуры, созданной десятки лет назад. В особенности, «оздоровления» требуют объекты социальной сферы: поликлиники, больницы, детские сады, школы, дороги общего пользования и др. Такое обновление предполагает вложение значительных денежных средств, что, в свою очередь, порождает необходимость поиска альтернативных источников финансирования. Одним из действенных способов решения этих задач является государственно-частное партнерство (ГЧП).

Мировая практика, показывает, что государственно-частного партнерства (ГЧП) является одним из альтернативных инструментов обеспечения необходимой финансовой базы для создания, модернизации, содержания и эксплуатации объектов, в условиях ограниченности государственных ресурсов.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это взаимовыгодное сотрудничество государственных органов и предпринимателей в социально значимых отраслях, где государство является заказчиком услуг, а предприниматели исполнителями. Также государственно-частное партнерство (ГЧП) позволяет обеспечить привлечение частных инвестиций для решения широкого круга социально-экономических задач на условиях адекватного и справедливого разделения ответственности (рисков) и выгод.

С момента обретения независимости Казахстан поэтапно внедряет государственно-частное партнерство, постепенно расширяя сферы его применения начиная от более простых схем, до сложных.

С 1991 г. Казахстан, обладающий крупнейшей экономикой и являющийся производителем нефти в Центральной Азии, был вынужден полагаться на разрушающую инфраструктуру, унаследованную от Советского Союза. В результате, почти каждый участок общественной инфраструктуры в Казахстане (например, дороги, больницы, электростанции, детские сады, канализационные сети) требует определенного уровня модернизации или расширения. Казахстанские власти пришли к пониманию того, что они не могут осуществлять необходимые инвестиции в общественную инфраструктуру из текущих бюджетов и что большая часть будущего финансирования должна приходиться из частного сектора. Необходимость в притоке капитала становится еще более актуальной в условиях нынешнего значительного спада поступлений из товарно-сырьевого сектора Казахстана. Как результат, власти Казахстана пытаются предлагать определенные налоговые льготы и оптимизировать правовую базу для поощрения частных инвестиций в государственные активы, в т.ч. путем государственно-частного партнерства (ГЧП).

Хотя Казахстан нарабатывает некоторый опыт в проектах, основанных на ГЧП, в 1990-х гг., стало очередным, что успешнее реализация таких проектов будет неэффективна без более полного пакета законодательных актов по концессиям и закупкам ГЧП. Первый закон, Закон «О концессиях в Республике Казахстан» был принят 23 декабря 1991 г. и был направлен на регулирование

административных, экономических и правовых аспектов договора концессии в Казахстане только иностранных инвесторов. Был опробован и применен механизм в отношении, по крайней мере, четырех инфраструктурных проектов Банка развития Казахстана и трех концессионных проектов, поддержанных Правительством Республики Казахстан. Этот первый закон о концессиях был признан утратившим силу уже к апрелю 1993 г. Несмотря на отсутствие какого-либо конкретного закона о концессиях в период с 1993 по 2006 гг. Было реализовано несколько концессионных проектов за период на основании общих положений Гражданского кодекса Республики Казахстан, а именно: 6 июля 2005 г. – заключение договора концессии о строительстве и эксплуатации железной дороги «Чарск-Усть-Каменогорск», и 28 декабря 2005 г. – заключение договора концессии о строительстве и эксплуатации межрегиональной линии электропередач «Северный Казахстан-Актюбинская область».

7 июля 2006 г. был принят Закон Республики Казахстан «О концессиях» №167 – III ЗРК (далее – «Закон о концессиях»), что позволило в 2007 г. подписать теперь уже признанные казахстанским законодательством договоры концессии о пассажирском термине международного аэропорта в г. Актау, железнодорожной линии «Ералиево-Курык», электрификации железнодорожной линии «Макат-Кандыагаш» и в 2008 г. подписать договоры концессии о газотурбинной установке в городе Кандыагаш Актюбинской области и железнодорожной линии «Коргас-Жетыген».

В данное время местными исполнительными органами рассматривается свыше 474 проектов ГЧП. Среди них: строительство, модернизация, реконструкция больниц, поликлиник, объектов водоснабжения, детских садов, спортивных сооружений, дорог.

Государственно-частное партнерство 13.12.2018 г.	Заключено договоров/объектов	Введено в эксплуатацию объектов	На стадии строительства объектов
Количество	468/474	286	188
Сумма (млрд тенге)	1123,4	243,6	879,8

Вместе с тем, несмотря на существенные положительные сдвиги, основными сдерживающими факторами развития ГЧП на уровне региональных проектов являются отсутствие доступного фондирования, особенно в национальной валюте, высокие процентные ставки банковских займов, недостаток квалифицированных кадров. Казахстанские институты развития ввиду долгосрочности проектов ГЧП, жизненный цикл которых составляет от 3 до 30 лет, высоких рисков возврата капитала активного участия в проектах ГЧП не принимают. Отечественные банки второго уровня, пенсионные фонды, страховые компании остаются незадействованными ввиду восприятия ими проектов ГЧП как высокорискованных инвестиций.

Однако, несмотря на вышеперечисленные обстоятельства, необходимо отметить, что в целом в условиях новой экономической политики применение механизмов государственно-частного партнерства имеет большие перспективы во всех регионах.

Во-первых, ГЧП позволит значительно «разгрузить» бюджеты всех уровней от капитальных расходов, привлекая частные инвестиции. При этом государство сможет сконцентрировать средства на реализацию текущих задач, повышение качества услуг, относящихся исключительно к компетенции государства.

Во-вторых, принимаемые меры государственной поддержки и поощрения частных инвестиций, в т.ч. на принципах ГЧП, будут способствовать поддержанию экономического роста, снижению зависимости экономики страны от сырьевых отраслей за счет активного развития малого и среднего бизнеса, увеличения его в валовом внутреннем продукте до 50% к 2050 г.

В-третьих, использование частным сектором при реализации проектов ГЧП наиболее прогрес-

сивных технических решений, инновационных технологий позволит повысить развитие социально-ориентированных отраслей экономики и производства.

В-четвертых, учитывая, что механизм ГЧП преимущественно реализуется при строительстве объектов социальной и инженерной инфраструктуры, привлечение частного капитала в эти сектора позволит повысить качество и разнообразить услуги этих секторов, способствуя в целом повышению уровня конкурентоспособности страны в мировых рейтингах.

Поэтому руководители всех государственных исполнительных органов ориентированы на активный поиск и подбор проектов, представляющих интерес для частного бизнеса на принципах ГЧП. При этом и бизнес-сообщество должно понимать перспективы такого сотрудничества и больше проявлять инициативы.

Литература

1. Государственно-частное партнерство: Финансовые аспекты. – Астана, 2012.
2. Государственно-частное партнерство / Под ред. В.Г. Варнавского. – М.: Изд. дом Гос. Ун-та – Высшей школы экономики, 2010.
3. Закон РК «О концессиях» от 7 июля 2006 г.
4. Белицкая А. Государственно-частное партнерство как вид инвестиционной деятельности: правовые аспекты // Предпринимательское право. – 2011. – №5.

Резюме

В данной статье рассматривается развитие государственного-частного партнерства, а также модернизация инфраструктуры в Республике Казахстан.

Түйін

Бұл мақалада мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің дамуы, сондай-ақ Қазақстан Республикасында инфрақұрылымды жаңғырту мәселелері талқыланды.

Summary

This article discusses the development of public-private partnerships, as well as the modernization of infrastructure in the Republic of Kazakhstan.



УДК: 338.242:332.12(574)

Р.Р. Даулетбекова, магистрант спец. «Экономика»
Научный руководитель: Е.Ж. Оспанов, к.э.н., ст. преподаватель
КазУЭФМТ

ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В КАЗАХСТАНЕ

Для повышения конкурентоспособности экономики государства необходимо снижение уровня зависимости от товаров и услуг иностранного производства и создание в стране эффективных условий замещения импорта. Современное промышленное производство технически вооружает и создает условия модернизации всех отраслей национальной экономики, генерирует и поставляет передовые индустриальные технологии, создает условия для роста производительности труда и повышения условий жизни населения страны. В этой связи развитие экономики промышленности является главной и приоритетной задачей Казахстана.

Промышленность Казахстана обладает значительным ресурсным потенциалом, ее перспективы определяются уровнем реализации государственных стратегических и отраслевых программ

и макроэкономической политики, ситуацией на внешних рынках. В условиях мировой глобализации экономика промышленности страны сталкивается с рядом серьезных проблем, среди которых: сырьевая направленность отрасли, незначительная интеграция в мировую экономику, невысокий потребительский спрос на готовые товары его производства, неразвитость инфраструктуры, общая технологическая отсталость предприятий. Основными причинами сложившейся ситуации стало: во-первых, отсутствие инвестиционной привлекательности не сырьевых отраслей, во-вторых, отсутствие адекватного государственного механизма, обеспечивающего благоприятный бизнес-климат и возможности для широкого участия малого и среднего бизнеса в прорывных проектах в сфере обрабатывающей промышленности [1].

Развитию промышленности Казахстана способствовала реализация Государственной Программы «Производительность-2020», основной задачей которой является повышение конкурентоспособности предприятий и поддержка развития кластерных инициатив. Предпосылки развития категории кластерного подхода к функционированию и развитию национальной экономики начали формироваться еще в 19 веке, были изложены в 1890 г. в работе «Принципы экономической теории» Альфредом Маршаллом. «Те преимущества, которые объективно имеют большие предприятия, также доступны предприятиям малого бизнеса, если они расположены в «промышленном регионе», так как эти регионы характеризуются большим резервом рабочей силы, большим числом поставщиков и посредников, специализирующихся в данной отрасли, а также обладают преимуществами в области технологий и специальных знаний», утверждал А. Маршалл [2].

Кластер с высоким уровнем корреляционного экспорта при анализе торговли на национальном уровне рассматривал Е. Лимер и др. [3].

Проблемы инновационного развития и формирования основ промышленных кластеров в экономике Казахстана, связаны с эффективным функционированием приоритетных секторов экономики – горнодобывающей и обрабатывающей промышленностями. Основной задачей государственных программ Казахстана является создание экономики высокотехнологичного промышленного производства на основе формирования и развития кластеров. Фактором развития промышленности является государственная поддержка процессов формирования кластеров на основе интеграции науки, образования и промышленного производства. Опыт успешного функционирования экономики развитых стран демонстрирует интенсивное развитие кластеров перерабатывающих отраслей, прежде всего пищевой и легкой промышленности, обусловленные возрастанием объема иностранных инвестиций и усилением конкурентной борьбы. Инвестиции содействуют повышению уровня научно-технического прогресса и созданию основ эффективного развития промышленных кластеров. Конкурентоспособность отрасли зависит от инвестиций не только в технологии, исследования и разработки, но и в машиностроение и химическую промышленность. Промышленное производство Казахстана дает более 50% продукции страны, в которой преобладает добыча и переработка сырья. В результате мер государственной поддержки во всех отраслях промышленности отмечены положительные темпы роста.

В таблице 1 представлены индексы промышленного производства по промышленным регионам Республики Казахстан, объем (ИПП) промышленного производства по основным промышленным регионам в период за 2017-2018 гг.

Таблица 1

Индексы промышленного производства по регионам, (%)*

Регион	Январь/ сентябрь 2018 г. к январю/ сентябрю 2017 г.	Октябрь 2018 г. к		Январь/ октябрь 2018 г. к январю/ октябрю 2017 г.
		сентябрю 2018 г.	октябрю 2017 г.	
1	2	3	4	5
Республика Казахстан	104,8	102,9	104,2	104,7
Акмолинская обл.	103,8	100,0	117,0	105,1
Актюбинская обл.	105,7	103,7	105,5	105,7

1	2	3	4	5
Алматинская обл.	100,7	94,3	93,2	100,0
Атырауская обл.	111,9	95,6	104,0	111,1
Западно-Казахстанская обл.	96,3	111,9	89,1	95,6
Жамбылская обл.	105,1	105,8	85,2	103,1
Карагандинская обл.	103,1	106,0	108,6	103,7
Костанайская обл.	109,5	110,0	101,4	108,7
Кызылординская обл.	93,5	96,2	87,2	92,9
Мангистауская обл.	101,2	104,6	100,2	101,1
Павлодарская обл.	103,0	105,4	120,8	104,8
Северо-Казахстанская обл.	101,8	75,5	91,2	100,7
Туркестанская обл.	97,0	96,0	91,5	96,5
Восточно-Казахстанская обл.	109,2	107,0	112,8	109,6
г. Астана	105,7	99,1	119,4	107,1
г. Алматы	103,8	109,1	96,3	103,1
г. Шымкент	103,7	106,1	106,7	104,0

**Составлена по данным Комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК [6]*

Анализ показателей, представленных в таблице 1, свидетельствует, что в январе-октябре 2018 г. по сравнению с январем-октябрем 2017 г. индекс промышленного производства составил 104,7%. Увеличение объемов производства зафиксировано в 13 регионах республики, снижение наблюдалось в Кызылординской, Западно-Казахстанской и Туркестанской областях.

Далее в представленной диаграмме детально рассмотрено изменение объемов промышленной продукции по регионам.

Диаграмма. Изменение объемов промышленной продукции по регионам
(в % к соответствующему периоду предыдущего года, прирост +, снижение -)



Из диаграммы видно, что в Атырауской области из-за увеличения объемов добычи сырой нефти индекс промышленного производства составил 111,1%. В Восточно-Казахстанской области возросла добыча медных руд и концентратов, увеличилось производство подсолнечного масла, аффинированного золота, рафинированной меди и легковых автомобилей (109,6%). В Костанайской области увеличилась добыча железорудных окатышей и концентратов, возросло производство муки, золота в сплаве Доре и легковых автомобилей (108,7%). В городе Астана возросло производство безалкогольных напитков, аффинированного золота и дизельных локомотивов (107,1%). В Актюбинской области увеличилась добыча хромовых руд и концентратов, цинковых концентратов

и медно-цинковых руд, возросло производство феррохрома (105,7%). В Акмолинской области увеличилась добыча золотосодержащих руд и концентратов, возросло производство муки, золота в сплаве Доре, шариковых и роликовых подшипников (105,1%). В Павлодарской области увеличилась добыча каменного угля, возросло производство дизельного топлива, феррохрома и стальных труб (104,8%). В городе Шымкент возросло производство бензина, дизельного топлива и портланд-цемента (104%). В Карагандинской области увеличилась добыча медных руд и концентратов, возросло производство плоского проката, аффинированного золота и изолированного провода (103,7%). В городе Алматы увеличилось производство подсолнечного масла, нелегированной стали и телевизионных приемников (103,1%). В Жамбылской области увеличилось производство фосфора, ортофосфорной кислоты, портландцемента, ферросиликомарганца и золота в сплаве Доре (103,1%). В Мангистауской области за счет увеличения объемов добычи сырой нефти и услуг промышленного характера индекс промышленного производства составил 101,1%. В Северо-Казахстанской области увеличилось производство нерафинированного рапсового масла, обработанного молока и муки (100,7%). В Алматинской области увеличилось производство обработанного молока, готовых кормов для животных, пива, сигарет и электрических аккумуляторов (100%). В Туркестанской области за счет снижения добычи урановой руды и уменьшения производства природного урана индекс промышленного производства составил 96,5%. В Западно-Казахстанской области из-за снижения добычи газового конденсата индекс промышленного производства составил 95,6%. В Кызылординской области за счет снижения добычи сырой нефти индекс промышленного производства составил 92,9%.

По Казахстану в горнодобывающей промышленности в 2017 г. индекс промышленного производства составил 109,3%, за счет увеличения добычи сырой нефти (110,5%), угля и лигнита (106,0%), металлических руд (108,0%). В обрабатывающей промышленности производство возросло на 5,4%. Увеличилось производство продуктов питания (102,8%), бумаги и бумажной продукции (106,1%), продуктов химической промышленности (108,5%), резиновых и пластмассовых изделий (102,1%), металлургической промышленности (104,6%) и машиностроения (114,2%). В электроснабжении, подаче газа, пара и воздушном кондиционировании индекс промышленного производства составил 103,2% в основном за счет увеличения объемов производства, передачи, распределения электроэнергии на 4,7%. В водоснабжении, канализационной системе, контроле над сбором и распределением отходов индекс промышленного производства в январе-октябре 2018 г. составил 99,2%.

В таблице 2 представлены индексы промышленного производства по видам деятельности в Республики Казахстан в период за 2017-2018 гг.

Таблица 2

Индексы промышленного производства по видам деятельности, (%)*

Виды деятельности	Январь/ сентябрь 2018 г. к январю/ сентябрю 2017 г.	октябрь 2018г. к		Январь/ октябрь 2018 г. к январю/ октябрю 2017 г.
		сентябрю 2018 г.	октябрю 2017 г.	
1	2	3	4	5
Вся промышленность	104,8	102,9	104,2	104,7
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров:	104,9	97,7	102,2	104,6
- добыча угля и лигнита;	102,2	95,7	98,7	101,9
- добыча угля и лигнита, (без угольного концентрата);	105,8	98,0	100,5	105,2
- добыча сырой нефти;	105,3	96,8	100,4	104,8
- добыча природного газа	105,7	96,4	97,2	104,9

1	2	3	4	5
- добыча металлических руд;	103,7	105,6	111,5	104,6
- добыча железной руды;	107,5	106,4	113,0	108,1
- добыча руд цветных металлов	102,9	105,4	111,2	103,8
Обрабатывающая промышленность:	105,1	103,1	107,9	105,4
- производство продуктов питания;	103,3	99,3	97,8	102,8
- производство напитков;	99,3	82,1	98,1	99,2
- производство табачных изделий;	104,9	106,8	81,6	102,6
- легкая промышленность	103,4	123,5	104,5	103,5
производство резиновых и пластмассовых изделий	102,3	106,5	100,2	102,1
металлургическая промышленность	104,2	104,2	108,5	104,6
черная металлургия	103,7	106,6	108,6	104,2
производство основных благородных и цветных металлов	104,5	102,2	108,3	104,9
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование:	103,5	112,6	99,8	103,2
- производство, передача и распределение электроэнергии;	105,3	106,7	98,9	104,7
- производство и распределение газообразного топлива	100,5	156,5	111,0	101,6
Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов	98,5	101,2	105,9	99,2

**Составлена по данным Комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК [6]*

Как свидетельствуют данные таблицы 2, при сравнении равных периодов 2017-2018 гг. увеличилась добыча сырой нефти, природного газа, металлических руд и угля. Возросло производство продуктов питания, нефтепереработки, продукции фармацевтической, металлургической промышленности и машиностроения. При этом, снизилось производство табачных изделий, резиновых и пластмассовых изделий, электронной и оптической продукции.

Следовательно, на основе изучения проблем формирования промышленных кластеров, необходимо сделать следующие заключения: в целом в промышленности Казахстана, с учетом мировых экономических тенденций и специфических условий страны, необходимо создание промышленных кластеров по глубокой переработке углеводородного и минерального сырья с выпуском продукции высокой степени готовности в металлургии, в машиностроении, в производстве строительных материалов.

Литература

1. Сейдахметов А., Тышканбаева М.Б. Тенденции кластерного развития экономики Казахстана // Вестник КазНУ, Серия экономическая. – 2017. – №1 (119). – С. 92-97.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Издательский дом «Прогресс», 1993. – 594 с.
3. Комитета по статистике Министерства Национальной экономики Республики Казахстан. stat.gov.kz
4. Кишибекова Г.К., Абдулина Г.А., Жанбырбаева С.М. Факторы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации // Доклады Национальной академии наук Республики Казахстан. – 2016. – № 4. – С. 124-134.
5. Лашкарева О.В., Турысбекова Г.К. Реализация стратегии импортозамещения в пищевой промышленности Казахстана // Проблемы агропродовольствия. – 2017. – №3. – С. 48-53.
6. Leamer E.E. Sources of International Comparative Advantage: theory and Evidence. – Cambridge: MIT Press, 1984. – 384p.

Резюме

В данной научной статье на основе исследования тенденции формирования промышленных кластеров в Республике Казахстан определены индексы промышленного производства по регионам, модернизации

экономики, осуществленной в отношении технического переоснащения основных отраслей промышленности. Кроме того, подведены итоги внедрения промышленных кластеров по глубокой переработке углеводородного и минерального сырья с выпуском продукции высокой степени готовности в металлургии, в машиностроении, в производстве строительных материалов и эффективного природопользования и ресурсосбережения.

Түйін

Осы ғылыми мақалада Қазақстан Республикасында өнеркәсіптік кластерлерді қалыптастыру тенденциясын, өңірлер бойынша өнеркәсіптік өндірістің көрсеткіштерін, экономиканың жаңғыртылуын негізгі салаларды техникалық қайта жабдықтауға байланысты жүргізілген үрдісті зерттеу негізінде анықтайды. Бұдан басқа, металлургияда, машина жасауда, құрылыс материалдары өндірісінде және қоршаған ортаны тиімді басқару мен ресурстарды үнемдеуде жоғары дайындық өнімдерін шығарумен көмірсутегі шикізатын және минералды шикізатты терең өңдеуге арналған өнеркәсіптік кластерлерді енгізудің нәтижелері жинақталды.

Summary

In this scientific article on the basis of the study of trends in the formation of industrial clusters in the Republic of Kazakhstan, the dynamics of industrial production in the regions, the modernization of the economy, carried out in relation to the technical re-equipment of the main industries identified. In addition, the results of the implementation of industrial clusters for deep processing of hydrocarbon and mineral raw materials with the production of highly available products in metallurgy, engineering, construction materials and the effective use of natural resources and resource conservation are summarized.



УДК 334.012

А.Б. Жакан, магистрант спец. «Экономика»

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

КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК КАЗАХСТАНА

Ситуация сегодня в агропромышленном комплексе характеризуется кризисными факторами. Главной причиной возникшей разбалансированности системы ведения сельского хозяйства стала коренная трансформация собственности на средства производства.

Изменились организационно-правовые формы коллективных предприятий, получил развитие сектор индивидуального предпринимательства на селе. Проблемы отечественного АПК охватывают широкий спектр от технической отсталости до проблем социальной инфраструктуры села. У предприятий особенно остро ощущается нехватка средств на модернизацию производства. Вместе с тем ресурсопроизводящие отрасли АПК во многих случаях продолжают выпускать морально устаревшие средства производства, предполагающие в свою очередь использование упрощенных технологий как в самом сельском хозяйстве, так и в смежных с ним отраслях переработки, хранения и реализации аграрной продукции, что неминуемо ведет к значительному снижению производительности труда по сравнению с лучшими мировыми аналогами [1].

Инновации в человеческий капитал при всей очевидной значимости этого направления осуществляются крайне медленно, что, естественно, осложняет общий подъем аграрного производства и возрождение сельских территорий. В целом можно выделить три главные причины отсутствия инноваций в АПК. Во-первых, отсутствие спроса на конкретные готовые продукты вузов. Во-вторых, инертность бизнесменов, занятых в АПК, особенно среди мелких производителей – фермеров. Еще одна причина – отсутствие взаимодействия между властью и бизнесом по этим вопросам.

В сфере сельского хозяйства выделяются четыре основных направления инноваций: селекционно-генетические; производственно-технологические; организационно-управленческие; экономико-социо-экологические.

Инновационные процессы в АПК имеют свою специфику. Они отличаются многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей. Анализ условий и факторов, влияющих на инновационное развитие АПК, позволил подразделить их на негативные (сдерживающие инновационное развитие) и позитивные (способствующие ускорению инновационных процессов). Условиями и факторами, способствующими инновационному развитию АПК, являются наличие природных ресурсов, значительный научно-образовательный потенциал, емкий внутренний продовольственный рынок, возможность производить экологически безопасные, натуральные продукты питания. Следует отметить, что сложность и особенности сельскохозяйственного производства характеризуются высоким уровнем рисков инновационных процессов в аграрном секторе. Риск финансирования научно-производственных результатов, риск временного разрыва между затратами и результатами, неопределенность спроса на инновационную продукцию не заинтересовывают частных инвесторов вкладывать капитал в развитие сельского хозяйства [2].

Основными направлениями реализации инновационной политики в АПК являются: формирование инновационной системы АПК, включающей весь научно-технический потенциал отрасли, функционирующей на основе единой научно-технической политики государства; разработка и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов стимулирования защиты интеллектуальной собственности в инновационной сфере и введение ее в хозяйственный оборот; развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая системы информационного обеспечения, сертификации и продвижения разработок, подготовки и переподготовки кадров; дальнейшее развитие деятельности аграрной науки по приоритетным направлениям фундаментальных и прикладных исследований и разработок; совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ; ускорение освоения в производстве достижений науки и техники и передового опыта; стимулирование развития инновационных процессов в отрасли и совершенствование управления этими процессами; государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью восстановления их платежеспособности и повышения возможности осуществлять инновационную деятельность. Успешное инновационное развитие предполагает существенную государственную поддержку и регулирование. Качественно новым направлением государственной политики в области поддержки сельского хозяйства выступают так называемые институты развития, создающиеся специально для обеспечения долгосрочных вложений в приоритетные отрасли.

Рассмотрим проблемы некоторых отраслей АПК и возможные приоритеты их развития.

Сегодня Казахстан занимает одно из лидирующих мест по посевным площадям и соответственно по производству зерна мирового качества, поэтому производство сельскохозяйственной техники для огромных площадей должно быть соответствующим и по количеству, и набору, и по качеству машин. Очевиден тот факт, что надо создавать производство на территории Казахстана. Ведь отсутствие отечественной отрасли сельхозмашиностроения лишает возможности крупных, массовых сельхозтоваропроизводителей иметь сравнительно дешевую, но надежную сельскохозяйственную технику с доступным сервисным обслуживанием, как гарантийным, так и послегарантийным. Приобретение дорогой техники у фирм дальнего зарубежья в определенной степени способствует оттоку валютных средств из бюджета государства, не создавая ни дополнительных рабочих мест, ни дополнительной налогооблагаемой базы. В конечном итоге отсутствие полномасштабной отрасли сельскохозяйственного машиностроения значительно подрывает как экономическую, так и продовольственную безопасность государства.

Одним из главных препятствий для создания и развития отечественной отрасли сельхозмашиностроения является нежелание банков второго уровня финансировать производство сельскохозяйственной техники. Они объясняют это длительностью оборачиваемости финансовых средств (5-6 месяцев) и сезонной зависимостью реализации готовой продукции. Таким образом, предприятия лишены возможности увеличить объем производства, освоить номенклатуру новой техники,

например: сеноуборочной, в которой остро нуждаются сельхозтоваропроизводители, создать современную производственно-технологическую базу. Непомерно высокая налоговая нагрузка на стадии освоения производства техники отвлекает значительные финансовые средства, создавая большие трудности для производства. Чрезмерно высокие затраты на выплаты по кредитным ставкам (15-18%, а в настоящее время доходит до 22%) практически лишают предприятие возможности накопления оборотных средств, которые так необходимы для развития производства, создания современной производственно-технической базы предприятия и качественного сервиса по обслуживанию приобретенной техники.

Что же касается инновационного развития отрасли сельскохозяйственного машиностроения, то инновационным направлением совершенствования техники является выпуск комбинированных агрегатов, позволяющих за один проход трактора выполнять несколько технологических операций. Так, применение комбинированных машин, которые за один проход производят вспашку почвы, вносят удобрения и осуществляют посев, снижает затраты труда на 30-33%, материально-денежных средств - до 36%. При этом экономия горючего достигает 700 тыс. тонн. Кроме того, такие агрегаты уменьшают уплотнение почвы, улучшают структуру и другие ее свойства.

По научным прогнозам, к началу будущего века следует ожидать внедрения в сельское хозяйство принципиально нового технологического средства с набором сельскохозяйственных машин, позволяющего создать суперширокозахватные агрегаты с малыми радиусами поворота, быстро принимающие транспортное или рабочее положение [3].

Основными проблемами в области перерабатывающей и пищевой промышленности Казахстана являются:

1. Сокращение объемов кредитования.
2. Низкое качество производимого сырья. Производимое сырье непригодно для выпуска высококачественной продукции глубокой переработки.
3. Недозагруженность перерабатывающих мощностей.
4. Незрелость системы заготовок, транспортировки и хранения сырья.

Анализ состояния зерноперерабатывающей отрасли ставит перед промышленностью ряд задач, решение которых, в свою очередь, выдвигает приоритеты инновационных подходов по ее дальнейшему развитию. Таких инноваций, по меньшей мере, может быть три.

Во-первых, необходимо решение научно-технических проблем, связанных с продовольственным зерном. Среди них;

- разработка научных основ технологических процессов и оборудования приемки, послеуборочной обработки, транспортировки и хранения зерна, обеспечивающие энерго-ресурсосбережение, экологическую безопасность, повышение технического и технологического уровня производства, сокращение потерь зерна и сохранение его качества;
- разработка теоретических и практических основ создания перспективных методов и средств экспертной оценки качества и безопасности зерна.

Во-вторых, предстоит создать зернопродукты мукомольно-крупянного производства нового поколения с заданным составом и регулируемыми свойствами. Это направление требует разработки нового ассортимента и технологических процессов производства нетрадиционных сортов муки – поликомпозиционных мучных смесей с регулируемым содержанием основных пищевых и биологически активных компонентов, зернопродуктов нового поколения повышенной питательной ценности и высокой степени готовности к употреблению

В третьих, ценными и полезными зарекомендовали себя продукты, в т.ч. полуфабрикаты, из вторичного сырья зерноперерабатывающей промышленности. Их эффективная разработка возможна на основе новых научных технологий производства. Дело в том, что технологии переработки большинства видов зернового сырья в традиционные продукты не позволяет в полной мере использовать потенциал зерна, значительная, а иногда и большая часть питательных и биологически активных веществ, переходит в побочные продукты, обедняя тем самым пищевую ценность основных. Обогащенные витаминами, минеральными, волокнистыми веществами побочные зернопродукты могут использоваться в качестве компонентов пищевых продуктов, а также полуфабрикатов

для получения из них экстрактов различных веществ.

Конечно, каждое из трех названных инновационных направлений развития зерноперерабатывающей отрасли конкретизируется в решении нескольких научно-технических проблем и ряда научных проектов. Такой подход позволит, по всей видимости, заметно сократить потери зерна, рационально использовать зерновые ресурсы, повысить технологическую эффективность производств, обеспечить потребности населения в зернопродуктах нового поколения, сбалансированных по содержанию основных питательных и биологически активных компонентов, обладающих лечебно-профилактическими свойствами.

В хлебопекарной отрасли Казахстана необходимо модернизировать оборудование и создать новые машины: тестоделительные, тестосмесительные, тестозакаточные, для разделки и формирования изделий из слоеного теста, дозировочную аппаратуру. Не обойтись также без разработки современных автоматизированных приборов для контроля свойств сырья, полуфабрикатов и качества изделий и комплексной системы управления качеством продукции.

Таким образом, одним из важнейших инновационных направлений развития хлебопекарной промышленности является создание рациональной структуры предприятий отрасли, механизация и автоматизация производственных процессов на базе новейших технологий. Концепция реализации инновационного направления в этой промышленности включает четыре приоритета.

Во-первых, целесообразно производство хлебобулочных изделий для зон экологического неблагополучия РК. В этом случае предполагается создание научных основ, технологии, ассортимента и отдельных видов оборудования для производства хлебобулочных изделий в указанных зонах. Дело в том, что именно здесь вырабатывается до 25-30% от общего объема хлебобулочных изделий. При этом доля продукции профилактического и лечебно-диетического назначения повышенной пищевой и биологической ценности составляет по ориентировочным данным 10-15% при общей потребности до 40-45%.

Во-вторых, важно создать новые виды сырья, улучшители в технологии хлебопекарного производства. В данной связи предусматривается разработка научных основ применения новых видов сырья в хлебопечении, технологии и оборудования для производства улучшителей. Улучшители выпускают в виде порошков и таблеток, а объемы выпечки хлеба с ними достигают 60-70%, в пекарнях 90-95%. При этом широко применяется стабилизация свойств муки путем введения при формировании ее потоков различных добавок.

В – третьих, предстоит расширить и создать новые хлебобулочные и мучные кондитерские изделия лечебно-диетического и профилактического назначения. В настоящее время потребности в данных видах продуктов удовлетворены всего на 10-12%.

В четвертых, инновации в хлебопекарной промышленности должны быть сориентированы на хлебобулочные и мучные кондитерские изделия на предприятиях малой мощности (пекарен). Отсюда важность разработки технологии, оборудования и ассортимента хлебобулочных и мучных кондитерских изделий для пекарен различного типа, особенно небольших по объему производства, что очень важно для сельских поселений и удаленных сел.

Таким образом, несмотря на более успешное преодоление проблем, связанных в первую очередь с кризисом в экономике, чем это имеет место в других отраслях, хлебопекарная промышленность не справится с возложенными на нее задачами без их инновационного решения.

В качестве приоритетных инновационных направления в плодоовощной промышленности предлагаются 4 направления.

– расширение производства консервированных стерилизованных и пастеризованных плодоовощных продуктов повышенной питательной ценности, в т.ч. для диетического и профилактического питания. Предполагается, что в результате данного направления отрасль сумеет восстановить прежние объемы производства, при одновременном расширении ассортимента продукции для различных групп населения, повышении уровня механизации технологических процессов до 75-80% и снижения удельной энергоемкости на 30%.

– развитие выпуска сушеных плодов и овощей длительного хранения разной степени обезвоживания. В данной связи планируется разработать научные основы, технологии частичного или

практически полного удаления влаги из растительного сырья с целью выработки плодоовощных продуктов промежуточной влажности с максимально возможным сохранением питательных веществ и вкусовых свойств сырья и длительными сроками хранения, фасованных в современные виды тары.

– реализация инновационного подхода благодаря производству нестерилизуемых продуктов переработки плодов и овощей, консервированных и ферментативных процессов. Это позволит сократить потери сырья на 10%, удельную материалоемкость и энергопотребление на 20%, повысить конкурентоспособность продукции и уменьшить импорт до 30%.

– инновации проявят себя в создании продуктов целевого назначения из вторичного сырья плодоовощной отрасли, что станет возможно при разработке научно-обоснованных способов их переработки с использованием физических и биологических приемов с целью извлечения ценных компонентов. Учитывая при этом, что объем вторичных ресурсов достигает четвертой – пятой части перерабатываемого растительного сырья, можно представить выгоду реализации данного направления научного поиска.

Следовательно, дальнейшее повышение эффективности плодоовощной промышленности будет осуществляться через применение инновационных подходов и конкретных мер рыночного воздействия на них.

Успешное решение существующих в сахарной промышленности проблем невозможно без дальнейшего инновационно-технологического развития отрасли. Такой подход предусматривает, как минимум, два момента. Во-первых, извлечение сахара из сахарной свеклы с использованием интенсивной технологии, основанной на новых методах обработки. При этом понадобятся совершенствование и интенсификация процессов приемки и хранения свеклы; интенсификация процессов получения и очистки сока и кристаллизации сахара; технология и оборудование при охране окружающей среды при производстве сахара; физико-химический контроль и экспертные компьютерные системы свеклосахарного производства.

Таким, образом, отмеченные инновации без дополнительной переработки свеклы увеличить выпуск сахара-песка на 8-10%, или на 200-250 тыс. тонн ежегодно. При этом снизится его себестоимость, повысится конкурентоспособность и, следовательно, страна будет обеспечена сахаром собственного производства.

Литература

1. Пелих А.С. Организация предпринимательской деятельности. Издательский центр «МарТ», 2003.
2. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг.
3. Материалы инновационного форума «Инновационный Казахстан взгляд в будущее после 20 лет независимого пути». – Астана, 2012.

Резюме

В данной статье рассматриваются механизмы государственного регулирования инновационной деятельности.

Түйін

Бұл мақалада инновациялық қызметті мемлекеттік реттеу тетіктерін талқылайды.

Summary

This article discusses the mechanisms of state regulation of innovative activity.



*А.Ж. Жунусова, магистрант спец. «Экономика»
Научный руководитель: Э.С. Бақтымбет, к.э.н., и.о. профессора
КазУЭФМТ*

СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях развития рыночных отношений организационно-экономическое обеспечение является одним из важнейших факторов функционирования фирм. Эта деятельность постоянно совершенствуется в соответствии с объективными требованиями производства и реализации товаров, повышением роли потребителя в формировании технико-экономических и других параметров продукции, усложнением хозяйственных связей.

В послании Президента Республики Казахстан от 5 октября 2018 г. говорится, что нужно реорганизовать Службу экономических расследований, передав ее функции в Комитет финансового мониторинга, основной задачей которого должна стать борьба с теневой экономикой.

Мы должны стремиться к «безналичной экономике». Здесь следует опираться не только на репрессивные, но и стимулирующие инструменты, например, поощрять бизнес к использованию безналичного расчета.

Завершение интеграции налоговых и таможенных информационных систем повысит прозрачность администрирования.

Правительству необходимо принять действенные меры по сокращению теневого оборота в экономике как минимум на 40% за 3 года [1].

Экономический механизм функционирования предприятия представляет собой совокупность организационных и экономических форм и методов воздействия на хозяйственно-финансовую деятельность для достижения поставленных целей, обеспечения устойчивого эффективного развития.

Организационно-экономическое обеспечение предприятия должно обеспечивать сочетание интересов всех участников хозяйственной деятельности – собственников, руководителей предприятий, работников.

Экономический механизм функционирования предприятия должен быть ориентирован на достижение стратегических целей развития. Основной целью любого предприятия является обеспечение устойчивого развития, усиление конкурентных позиций на рынке. Исходя из этой цели, механизм функционирования предприятия должен способствовать решению следующих задач:

- формирование условий для наиболее полного удовлетворения спроса покупателей на свою продукцию (услуги) в рамках выбранного сегмента рынка. Для решения этой задачи необходимы изучение рынка, разработка эффективной товарной и ценовой политики;

- обеспечение экономичности хозяйственно-финансовой деятельности. Эта задача решается на основе минимизации затрат трудовых, материальных, финансовых ресурсов на организацию производственных процессов, на осуществление коммерческих операций, выполнение функций управления предприятием;

- максимизация суммы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и обеспечение эффективного ее использования. Эта задача решается на основе наращивания объемов деятельности предприятия через проведение эффективной ценовой и амортизационной политики, налогового планирования, оптимизации соотношения капитализируемой и потребляемой частей прибыли;

- минимизация уровня хозяйственных рисков, связанных с деятельностью предприятия. Для решения этой задачи необходимо эффективное управление коммерческими, финансовыми, инвестиционными и другими рисками. Минимизация рисков обеспечивает стабильность развития и предсказуемость результатов деятельности;

- обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия. Эта задача реализуется на основе высокой инвестиционной активности, способности предприятия эффективно

аккумулировать собственные финансовые ресурсы для обеспечения прироста активов во всех их формах, повышения финансовой устойчивости предприятия. На возрастание рыночной стоимости предприятия влияют завоеванные позиции на рынке, деловая репутация, квалификация персонала, технологии ведения хозяйственной деятельности и управления.

Сущность организационно-экономического обеспечения предприятия определяется составляющими его звеньями, структурными элементами. В составе организационно-экономического обеспечения выделяют следующие механизмы, представленные на рисунке.

Ключевым принципом создания, функционирования, развития предприятия, как и любой экономической системы, является его эффективность, т.е. результативность деятельности, способность достигать поставленные цели и обеспечивать жизнеспособность и конкурентоспособность в перспективе. Обеспечение экономической эффективности деятельности предприятия опирается на совокупность определенных средств (методов и инструментов) и других элементов, объединенных в соответствующем комплексном механизме [2].

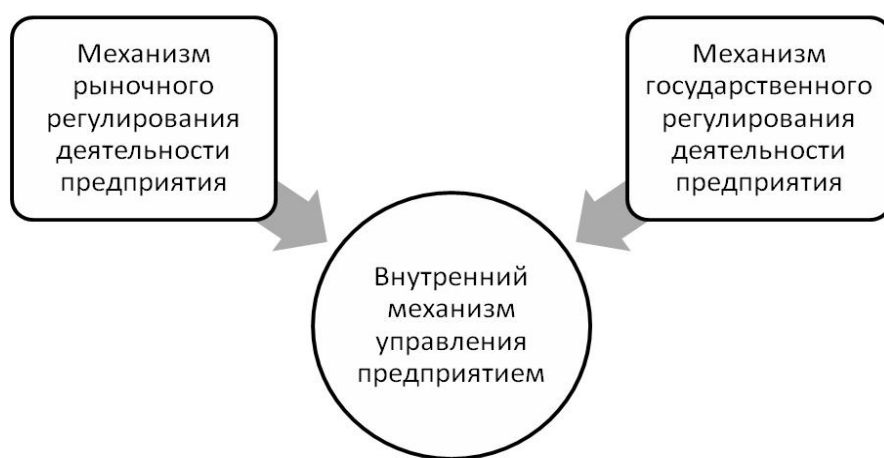


Рисунок. Механизмы организационно-экономического обеспечения предприятия

Сложность и многофункциональность организационно-экономического обеспечения предприятия обуславливает его комплексный характер и предопределяет необходимость выделения понятия «комплексный механизм обеспечения экономической эффективности предприятия» в самостоятельную экономическую категорию, требующую дальнейшего исследования.

Комплексный механизм обеспечения экономической эффективности предприятия состоит из совокупности определенных средств (инструментов, методов, принципов управления), обусловленных причинно-следственными связями, благодаря которым реализуются функции управления и управленческие воздействия, способствующие трансформации предметов труда в продукт труда согласно миссии предприятия, в результате чего достигается положительный экономический эффект.

Внутренний механизм управления деятельностью предприятия. Этот механизм формируется в рамках самого предприятия и включает следующие основные элементы:

- выбор организационно-правовой формы предприятия;
- построение организационной структуры предприятия;
- построение системы внутреннего регулирования хозяйственно-финансовой деятельности;
- планирование;
- ценообразование;
- управление качеством;
- экономическое стимулирование труда;
- инновационную деятельность;
- инвестиционную деятельность;

- организацию контроля управленческих решений;
- использование форм внешней поддержки хозяйственно-финансовой деятельности [3].

Выбор организационно-правовой формы имеет большое значение при создании предприятия. Этот выбор определяется рядом общих и индивидуальных факторов. Такими факторами являются: намечаемые объемы хозяйственной деятельности и темпы развития предприятия в перспективе, капиталоемкость того или иного вида деятельности на конкретном рынке, возможность получения предприятием налоговых и иных льгот, имеющийся стартовый капитал, предполагаемые способы мобилизации дополнительных финансовых ресурсов, отношение предпринимателя к высоким хозяйственным и финансовым рискам и др.

Построение организационной структуры предприятия. Организационная структура – это состав и соотношение входящих в состав предприятия структурных подразделений, выделяемых по критериям производственных, организационных и управленческих процессов. Организационная структура предприятия включает производственную и организационную структуру управления, устанавливает взаимосвязи между ними. Построение организационной структуры управления должно обеспечивать гибкость и быстроту принятия и осуществления решений, эффективную работу всего предприятия.

Построение системы внутреннего регулирования деятельности предприятия на основе создания регламентирующих документов. Так, многие аспекты управления деятельностью предприятия регламентируются его уставом, положениями о структурных подразделениях. Регулирующий характер носит принятая предприятием учетная политика, утвержденная система внутренних нормативов и требований к организации отдельных хозяйственных процессов. Наличие внутреннего механизма регулирования отдельных сторон деятельности предприятия способствует повышению эффективности управления [2].

Планирование – основная функция управления предприятием. В современных условиях предприятия самостоятельно ставят перед собой цели, определяют виды, объемы хозяйственной деятельности. Планирование позволяет выработать стратегию и тактику поведения предприятия на рынке, обеспечить эффективное использование материальных, трудовых, финансовых ресурсов, технологий, земли.

Ценообразование на предприятии осуществляется под влиянием рынка, спроса и предложения. Однако чисто конкурентных рынков очень мало, в большинстве случаев имеет место монополистическая конкуренция. Поэтому предприятия вырабатывают ценовую политику. Цена должна стимулировать продажи.

Высокие цены замедляют процесс преумножения объемов производства, затрудняют реализацию отдельных товаров, низкие – могут привести к убыткам. Правильно выбранная политика цен обеспечивает развитие хозяйственной деятельности и укрепление конкурентоспособности предприятия.

Управление качеством предполагает постоянный, планомерный процесс воздействия на факторы и условия, обеспечивающие высокое качество работы предприятия – качество товаров, услуг, организационных процессов, качество работы персонала. Особое значение в условиях конкуренции имеет качество продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Экономическое стимулирование труда – важный элемент управления эффективностью работы. Предприятия самостоятельно выбирают формы и системы оплаты труда, устанавливают размеры должностных окладов, расценки оплаты труда, показатели и размеры премирования. При этом решается задача мотивации труда, повышения его производительности, гармонизации интересов собственников предприятия, управленческого персонала и работников.

В современной экономике инновации становятся основополагающим фактором экономического роста, лучшим средством укрепления конкурентоспособности предприятия. В связи с этим в механизме хозяйствования на предприятии инновационной составляющей принадлежит особая роль. Инновации способны изменить не только научно-технологический уровень хозяйствования, качество работы, но и организацию, управление предприятием, мотивацию труда.

Инвестиционная деятельность предприятия обусловлена необходимостью обновления ма-

териально-технической базы, наращивания объемов производства, улучшения качества продукции, освоения новых видов продукции, новых направлений бизнеса. Выработывая инвестиционную политику, предприятие решает не только текущие, но и перспективные задачи повышения результативности деятельности, повышения конкурентоспособности.

Организация контроля управленческих решений имеет особое значение в составе внутреннего механизма управления деятельностью предприятия, т.к. именно контроль в значительной степени определяет эффективность всей системы управления. Система контроля базируется на мониторинге хозяйственно-финансовой деятельности предприятия и тесно связана с анализом, управленческим учетом, текущим планированием. Контроль позволяет своевременно обнаруживать отклонения от плановых показателей, выявлять неиспользованные резервы улучшения работы, предупреждать возможные диспропорции в развитии предприятия.

Использование форм внешней поддержки хозяйственно-финансовой деятельности часто необходимо для достижения предприятием стратегических и текущих целей развития. Внешняя поддержка включает: государственные и другие внешние формы финансирования или предоставления льгот предприятию (например, в рамках государственных и региональных программ поддержки малого предпринимательства), кредитование, лизинг, страхование [4].

Сущность организационно-экономического обеспечения предприятия в полной взаимосвязи деятельности предприятия. Ведь механизмы и элементы организационно-экономического обеспечения предприятия тесно связаны между собой и влияют друг на друга. Например, внутренний механизм управления деятельностью предприятия строится с учетом рыночных условий и действующего государственного регулирования. Планирование деятельности предприятия связано с ценообразованием, инновационной деятельностью, использованием механизмов внешней поддержки, организацией контроля, стимулированием труда.

Организационно-экономическое обеспечение предприятия должно постоянно совершенствоваться, изменяться под влиянием меняющихся условий внешней среды и изменений в деятельности самого предприятия.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 5 октября 2018 г.
2. Вихров М.С. Сущность организационно-экономического механизма управления агробизнесом / М.С. Вихров // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк, 2012. – Ч. 2. – С. 66-68.
3. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 372 с.
4. Экономика и управление организацией (предприятием): Учебн. пособие / И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова, А.Т. Глаз. – Минск, 2014. – 371 с.

Резюме

Организационно-экономическое обеспечение представляет собой совокупность экономических параметров управления, методов организации производства и труда, схем взаимодействия задач управления на основе правовых документов, определяющих эффективное достижение управляемым объектом заданных целей при функционировании АСУ.

Организационно-экономическое обеспечение предприятия должно постоянно совершенствоваться, изменяться под влиянием меняющихся условий внешней среды и изменений в деятельности самого предприятия.

Түйін

Ұйымдастырушылық-экономикалық қамтамасыз ету басқарудың экономикалық параметрлерінің, өндірісті және еңбекті ұйымдастыру әдістерінің, АБЖ-ның жұмыс істеуі кезінде объект басқаратын берілген мақсаттарға тиімді қол жеткізуді айқындайтын құқықтық құжаттар негізінде басқару міндеттерінің өзара іс-қимыл схемаларының жиынтығын білдіреді. Кәсіпорынды ұйымдық-экономикалық қамтамасыз ету үнемі жетілдіріліп, сыртқы ортаның өзгермелі жағдайлары мен кәсіпорынның өз қызметіндегі өзгерістердің ықпалымен өзгеруі тиіс.

Summary

Organizational and economic support represents set of economic parameters of management, methods of the organization of production and work, schemes of interaction of tasks of management on the basis of the legal documents defining effective achievement of the set goals by the operated object at functioning of ACS. Organizational and economic support of the enterprise should be constantly improved, changed under the influence of changing environmental conditions and changes in the activities of the enterprise.



UDC 338.12.017

G. Kazkenova, Master

*Scientific head: S.S. Bakhtymbet, Candidate of Technical Sciences
KazUEFIT*

ENTERPRISE INNOVATION DEVELOPMENT STRATEGY

In world economic literature “innovation” is interpreted as transformation of potential scientific and technical progress in real, embodied in new products and technologies. The problems of innovation in our country for many years have been developed through economic studies of the NTP. The term “innovation” began to be used actively in transitive economy both independently and to refer to several related concepts: “innovation”, “innovative process”, “innovative solution” etc. To clarify the concept of “innovation” we will acquaint readers with different views on its essence. In the literature there are hundreds of definitions. For example, on the basis of the contents or internal structure of isolated innovations technical, economic, organizational, managerial etc. Stand out features such as the scale of the innovation (global and local); the parameters of the life cycle (identification and analysis of all stages and substages), the patterns of the implementation process, etc. Various authors, mainly foreign (N. Monev, I. Perlaki, Hartman V. D., Mansfield E., foster R., Twist B., I. Schumpeter, E. Rogers, etc.) interpret this concept depending on the object and subject of their study [1].

International standards in statistics of science, technology and innovation – recommendations by international organizations in the field of statistics of science and innovation, providing their systematic description in a market economy. In accordance with these standards, the innovation is the end result of innovative activity, has been embodied in the form of new or improved product introduced on the market, new or improved technological process used in practical activities or a new approach to social services. Thus, innovation is the result of innovation. Analysis of the various definitions leads to the conclusion that the specific content of innovation is change, and the main function of innovative activity is change function. The terms “innovation” and “innovation process” is not unique, although close. The innovation process involves the creation, development and dissemination of innovations. The creators of innovation (innovators) are guided by such criteria, as life cycle of products and economic efficiency. Their strategy aims to outperform competitors by creating an innovation that will be recognized as unique to a certain region. Scientific and technical innovations should: be novel; to meet market demand and bring profit to the manufacturer [2]. Distinguish three logic forms of innovative process: simple in-house (natural), simple interorganizational (commodity) and advanced. Simple UI involves the creation and use of innovations within the same organization, innovation in this case is not made directly to the commodity form. In simple interorganizational innovative process the innovation acts as the subject of the sale. This form of innovative process means branch of function of the Creator and manufacturer innovations from function of its consumer. Finally, advanced innovation process is manifested in the creation of new producers of innovations, the violation of monopoly of the manufacturer-pioneer that promotes mutual competition to perfection of

consumer properties of manufactured goods. In the conditions of commodity innovative process operates at least two economic agents: the producer (the Creator) and the consumer (user) of the innovation. If the innovation is a technological process, its manufacturer and consumer can be combined in one economic entity. As the transformation of the innovation process in the product are the two its organic phase:

a) the creation and distribution;

b) the diffusion of innovations. The first includes the successive stages of research, development work, the organization of pilot production and marketing, organization of commercial production. In the first phase have not yet realized the benefits of innovation, but only creates the preconditions for such implementation [3].

In the second phase the socially useful effect is redistributed between the producers of innovations (PI), as well as between producers and consumers. As a result of diffusion increases the number and changes the qualitative characteristics of both producers and consumers. The continuity of innovative processes has a decisive effect on the speed and breadth of diffusion of PI in market economy. Diffusion of innovations – the process by which innovation is transmitted through communication channels among members of a social system over time. Innovations can be ideas, objects, technologies, etc. that are new for the corresponding business entity. In other words, diffusion is a distribution already once the mastered and used innovation in new conditions or application places. Diffusion of innovation is an information process, the form and speed of which depends on the capacity of communication channels, features of perception of the information managing subjects, their abilities to practical use of this information, etc. This is because economic agents operating in the real economic environment, show the unequal relation to search of innovations and different ability to their absorption. One of the important factors in the spread of any innovation is its interaction with the corresponding socio-economic environment, an essential element are competing technologies. According to the theory of Schumpeter's innovations diffusion PI is a cumulative process of increasing the number of simulators implementing the PI after the innovator in anticipation of higher profits [4].

The innovation process is divided into the following groups: innovators; early recipients; the early majority and the Laggards. All groups except the first are simulators. Schumpeter believed the expectation of windfall profits the main driving force behind the adoption of PI.

However, in the early stages of diffusion PI none of the business entities did not have sufficient information about the relative benefits of competing PI. But managing subjects are compelled to introduce one of the alternative new technologies under the threat of displacement from the market. You need to assume that the introduction of PI is a difficult and painful process for any organization. In all cases, one of the important criteria of decision-making by each subject is the comparison of alternative technologies and solutions adopted by previous recipients. But to obtain such information is quite difficult, since it is connected with competitive position of firms in the market. Therefore, each firm can be familiar with the experience of a limited sample of firms, less than many recipients. This leads to uncertainty of decision-making processes and the diffusion of PI in market economy. Another cause of uncertainty is associated with the new technologies. In the early stages of diffusion of their profit potential uncertain. The uncertainty can be eliminated with the accumulation of experience in the implementation and use of HB. However, with the reduction of uncertainty and risk of adopting new technology exhausted the potential of its market penetration and reduced its profitability. The possibility of extraction of additional profit from the use of any innovation is temporary and decreases with approaching the limit of its distribution. According to the type of novelty for the innovation market share on: new to branch in the world; new to branch in the country; new to the given enterprise (group of enterprises). If to consider the enterprise (firm) as a system, it is possible to allocate:

1. Innovation is at the entrance to the company (changes in the selection and use of raw materials, machinery and equipment, information, etc.).

2. Innovations at the exit from the company (products, services, technology, information, etc.).

3. Innovation system structure of the enterprise (managerial and technological). Depending on the depth of the changes allocate innovations:

– radical (base);

- improves;
- modification (private).

These types of innovation differ from each other according to the degree of coverage of the stages of the life cycle.

References

1. Chebukina M.V., Shatalova T.N., Jirnova T.V., Bobkova E.Y. Controlling as a tool for implementation of the system for the enterprise resource potential management in its capitalized form // World Applied Sciences Journal – 2013. – T. 27. – №4. – 444-447 pp.
2. Shatalova T.N., Chebykina M.V., Zhirnova T.V., Bobkova E.Yu. Base of Instruments for Managing Energy Resources in Monitoring Activity of Industrial Enterprises // Advances in Environmental Biology. – 2011. – №8(7).
3. Shatalova T.N., Grigoryants I.A., Bobkova E.Yu. Educational technologies in marketing. – Yelm, WA, USA: Science Book Publishing House LLC. – 2014. – 154 p.
4. Innovation management: academic textbook for undergraduate / Ed. by S.V. Maltseva. – M.: Urait, 2014. – 527 p.

Summary

Evaluating an innovative organizational strategy, you should take into account the high dependence of the prospects of its development from the performance of the previous periods, the accumulated potential. A great influence on the contents and results of the innovation strategy provide the intensity and quality of interaction between the specialized and professional units

Резюме

Оценивая инновационную организационную стратегию, следует учитывать высокую зависимость перспектив ее развития от показателей предыдущих периодов, накопленного потенциала. Большое влияние на содержание и результаты инновационной стратегии оказывают интенсивность и качество взаимодействия специализированных и профессиональных подразделений.

Түйін

Инновациялық ұйымдық стратегияны бағалай отырып, оның даму перспективаларының алдыңғы кезеңдер мен жинақталған әлеуетті көрсеткіштеріне жоғары тәуелділігін ескеру қажет. Инновациялық стратегияның мазмұны мен нәтижелеріне мамандандырылған және кәсіби құрылымдардың өзара әрекеттестігінің қарқындылығы мен сапасы айтарлықтай әсер етеді.



УДК 330.3:332.1:378.9

Г.К. Каргина, магистрант спец. «Экономика»

Научный руководитель: А.С. Бактымбет, к.э.н., и.о. профессора

Каз УЭФМТ

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

Инновации – это ключевой источник конкурентного преимущества наряду с ростом и прибыльностью компании. Применение системного подхода к инновациям подразумевает включение в него различных элементов, в числе которых:

- 1) разработка новых продуктов;
- 2) творческие подходы к разрешению существующих проблем;
- 3) управление идеями;
- 4) системы управления рациональными предложениями.

Инновационным процессом принято называть процесс по преобразованию специализированного научного знания непосредственно в инновацию, иначе говоря, в последовательно – параллельную совокупность различных действий или выполняемых работ, которые связаны с организацией и последующим осуществлением инновационной работы по доведению подобной идеи до фактического продукта, необходимой технологии или же услуги, а также распространения для конкретного использования на практике [1].

Можно говорить о том, что информационное обеспечение инновационного развития играет значимую роль в развитии предприятий. Информация служит для оценки затрат предприятия на инновации, источников и способов финансирования нововведения, расчетов сроков окупаемости и эффективности проектов. Обычно под инновационной активностью принято понимать такую характеристику, которая показывает степень интенсивности и своевременности действий по количественному и качественному потенциалу. Особую роль в подобном процессе выполняют субъекты, а также объекты реализуемого инновационного процесса. Субъектами инновационной деятельности являются физические или же юридические лица, которые принимают непосредственное участие в формировании инновации на различных этапах данного процесса. Объектами инновационной деятельности, в условиях современности, принято считать фактические результаты инновационной деятельности, а именно явление в реальности определенного продукта, улучшенного или же абсолютно нового. Также объектом можно считать процесс, в отношении которого возникают экономические или же правовые отношения непосредственно между участниками реализуемой инновационной работы. Наличие у предприятия ресурсного потенциала: финансового, материально-технического, информационного, кадрового и т.д. служит основой для проявления инновационной активности. Но для того, чтобы эти ресурсы выполняли функцию реализации конкретных инновационных технологий, предприятие должно обладать способностью максимально эффективно использовать данные ресурсы.

Во многих государствах уже имеется опыт успешной организации системной инновационной деятельностью, который был вынужденно получен в условиях острой и жестокой конкуренции. Речь идет о таких странах, как Китай, США, ФРГ и Япония. Кроме того, подобный опыт был получен крупными компаниями, а также холдингами экономически развитых государств, в особенности в высокотехнологичных экономических отраслях, которые осуществляют производство товаров массового спроса, например, автомобилей, электроники и пр. В сравнении с экономически развитыми странами, Казахстан до сих пор не накопил достаточно опыта в сфере эффективной инновационной деятельности в условиях рынка. Причиной недостаточности отечественного опыта инноваций, в первую очередь, выступает продолжительный период работы предприятий РК согласно режиму плановой экономики, а после в условиях переходного периода. На данный момент, отечественная экономика продолжает оставаться высококапитализированной. При этом основной капитал сосредоточен в сырьевых и низкотехнологичных корпорациях. Говоря о производственных мощностях промышленного сектора, нельзя не отметить их низкий уровень загруженности, что становится причиной образования дефицита квалифицированной рабочей силы [2].

Сырьевые компании Казахстана, которые по роду своей деятельности связаны с добычей и переработкой ресурсов, имеют достаточный объем финансовых ресурсов. Тем не менее, при использовании тиражируемых капиталоемких классических технологий, они почти не поддаются принципиальному совершенствованию и обладают слабо выраженной мотивацией в отношении инноваций. За счет изучения особенностей инновационной деятельности отечественных компаний и опыта инноваций в крупных мировых компаниях, существует возможность выделения ряда основных проблем социально-экономической адаптации отечественных компаний к инновационному развитию. Среди них:

1. Несистемное, неустановившееся инновационное развитие российских предприятий.
2. Высокий риск, связанный с неустойчивостью экономической ситуации, инновационной деятельности, в области инноваций неотработанность государственной политики.
3. Топ-менеджерами и собственниками компаний, холдингов предпочтительно применение разовых реорганизаций и реконструкций вместо разработки системы их инновационного развития.

4. Со стороны персонала фирмы мощное сопротивление инновациям.

5. Со стороны фирмы недостаточное внимание к инновациям, ориентированных на внутренний рынок, у большинства российских предприятий вызванное отсутствием стимулов для инноваций, которые для внутреннего рынка производят продукцию.

6. К инновационному развитию как к системному процессу недостаточное внимание, которое затрагивает все стороны работы фирмы. В целом, можно сказать, что российскими компаниями уделено недостаточно внимания проблемам активизации собственной инновационной деятельности. Часто происходит так, что они вынуждены сталкиваться со сложно преодолимыми трудностями в процессе осуществления инноваций [3].

За счет анализа тенденций и особенностей, наряду с главными проблемами адаптации отечественных компаний к инновационному развитию обеспечивается возможность разработки рекомендаций, связанных с управлением развитием инноваций. При этом рекомендации будут ориентированы на то, чтобы повысить степень эффективности инновационной деятельности компаний и усилить степень их конкурентоспособности. Определим, какие шаги следует предпринять для того, чтобы повысить эффективность. Формирование эффективной системы по управлению процессами инноваций предполагает своевременное инновационное развитие компании. На предприятии инновационный процесс можно разделить на несколько последовательных этапов. Для каждого этапа характерно решение соответствующими подразделениями предприятия определенных задач. Инновационный процесс целесообразно разделять для повышения эффективности управления инновационным развитием на такие этапы:

- этап поиска возможностей или развития рынка. Главная задача указанного этапа – это определение новых возможностей и потребностей рынка, которые на нем появились;
- этап разработки концепции. Здесь конструкторские подразделения, отдел НИОКР, службы менеджмента качества осуществляют поиск технологических решений, которые позволяют удовлетворить потребности рынка;
- этап принятия решения касательно выбора проекта, который необходимо реализовать. Руководством предприятия осуществляется учет и оценка внутренних и внешних рисков;
- этап разработки товара и доработки решений. Его задачей является улучшение новых продуктов (расширение удобства и привлекательности для потребителей). В создании товара и его доставке потребителю заключается этап исполнения.

Целесообразно отметить необходимость системного подхода к совершенствованию управленческого процесса, связанного с развитием инноваций на предприятии. Улучшение лишь одной стадии инновационного процесса в отрыве от остальных сможет привести только к незначительным улучшениям конечного итога.

Содержание инновационной деятельности компании на разных стадиях процесса инноваций подразделяется на 2 аспекта: креативный или аспект генерации инноваций; организационный или аспект инновационных реализаций.

В качестве первых 2-х стадий инновационного процесса выступают: поиск существующих возможностей; последующая разработка решения.

Обе стадии являются креативными. В качестве их основных задач выступают:

- проведение анализа проблематики развития компании, потребительских потребностей и новых возможностей рынка;
- поиск инновационных решений для выявленных проблем;
- формирование системы инновационных решений;
- выбор и вынесение инновационных решений.

Говоря о стадиях доработки инновационных решений, а также формирования и доставки готовой продукции потребителям, следует отметить, что они относятся к категории инновационных. Задачи данных стадий:

- 1) определить, кто является инициатором, а кто исполнителем инноваций, определить их полномочия, ответственность и мотивацию;
- 2) определить, кто является активным и пассивным противником инноваций и принять меры

для того, чтобы нейтрализовать их сопротивление;

3) определить какие новые функции должны появиться в организационной структуре для обеспечения системной инновационной деятельности;

4) разработать концепцию и программу, связанную с инновационной деятельностью компании, а также проработать этапы организации ее реализации;

5) обеспечить постоянный контроль над реализацией инновационных проектов. Управление инновационным процессом на креативных стадиях целесообразно осуществлять в свободном режиме, который сможет обеспечить свободу информационной циркуляции, наряду с творческим процессом, который нужен для того, чтобы генерировать новые идеи. На организационных этапах управление данным процессом должно осуществляться в напряженном режиме. Каждая процедура и процесс должны быть отлажены и регламентированы, а также должны находиться под постоянным контролем. За счет выявления особенностей стадий процесса инноваций в компании можно сформулировать вывод о том, что для того, чтобы повысить эффективность инновационного процесса важно создать условия для его протекания в двух режимах: свободном режиме, т.е. в период творческих разработок и создания концепции; напряженном режиме, т.е. в период, когда концепция будет доработана, а продукт окажется на рынке. Причем, стадия принятия решения, касательно выбора проекта, который должен быть реализован, – это переходное звено между креативными и организационными стадиями. При этом характер управления инновационным процессом должен соответствовать конкретному этапу. Если этого не будет, то и эффективность инновационного процесса на конкретном этапе будет существенно снижена, что стане причиной замедления инновационного развития компании. Целесообразно использовать системный подход к процессу совершенствования процесса управления инновационным развитием компании. Предложенные для реализации меры должны охватывать каждый этап инновационного процесса. Причем, в случае улучшения одной из стадий инновационного процесса в отрыве от всех остальных, улучшение конечного результата будет незначительным.

Литература

1. Гайдарулы Е., Мынжасаров Р.И. Инновационный процесс как механизм развития предприятия // Молодой ученый. – 2016. – №10. – С. 663-665. URL <https://moluch.ru/archive/114/29710/>
2. Лебедева Н.Н. Идентичность человека как фактор мотивации экономической деятельности // Вестник ВолГУ. Сер. 3. Экономика. Экология. – 2017. – № 1. – С. 251-259.
3. Никулина О.В., Власенко В.С. Развитие новых форм и инструментов управления инновационной деятельностью международных компаний // Экономика устойчивого развития. – 2017. – №1 (29). – С. 315-329.

Резюме

Статья посвящена актуальным проблемам развития малого предпринимательства в мировой производственной практике. Отмечены основные тенденции развития малого бизнеса в современных условиях, рассмотрены направления развития инновационно-ориентированного малого бизнеса на примере Республики Казахстан. Отечественный и зарубежный опыт доказал, что поддержка малого бизнеса со стороны государства является неотъемлемой частью рыночной экономики.

Түйін

Мақала әлемдік өндірістік тәжірибеде шағын бизнесті дамытудың өзекті мәселелеріне арналған. Қазіргі жағдайда шағын бизнесті дамытудың негізгі үрдістері атап өтілді, атап айтқанда, инновациялық шағын бизнестің даму бағыттары Қазақстан Республикасының мысалында қарастырылады. Ішкі және шетелдік тәжірибе шағын бизнесті мемлекеттік қолдау нарықтық экономиканың ажырамас бөлігі болып табылатынын көрсетті.

Summary

The article is devoted to topical problems of small business development in the world production practice. The main tendencies of development of small business in modern conditions are noted, in particular, the directions of development of innovation-oriented small business are considered on the example of the Republic of Kazakhstan. Domestic and foreign experience has proved that supporting small businesses from the state is an integral part of the market economy. Small business, gaining a solid position in the market, needs development and state regulation.

*А.Т. Кизатов, магистрант спец. «Экономика»
Научный руководитель: Н.О. Турдалы, к.э.н., и.о. доцента
КазУЭФМТ*

МОШЕННИЧЕСТВО ПЕРСОНАЛА КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1 Присвоение или растрата имущества

Выбор способа присвоения зависит от факторов, присущих, не только определенному предприятию, но и состоянию экономики в целом. К этим факторам относятся:

- уровень учета, контроля и охраны, на данном предприятии;
- компетентность и добросовестность руководителей предприятия;
- особенности личностей расхитителей, их организованность, информированность и техническая оснащенность;
- предмет посягательства;
- правовая защищенность данного направления предпринимательства;
- наличие у правоохранительных органов необходимых сил и средств.

Характерным для способов присвоения и растраты является своеобразное сочетание способа совершения преступления со способом его сокрытия. В ряде случаев сокрытие выступает как условие применения того или иного способа совершения преступления: сначала принимаются меры маскировки подготовительных к хищению действий, например, составляются фиктивные акты на якобы имевшее место уничтожение мнимого технологического брака, а уже затем реально накопленную таким образом продукцию расхитители реализуют в свою выгоду.

Элементами способа хищения путем присвоения или растраты выступают:

- создание неучтенного резерва имущества;
- сокрытие недостачи;
- использование неучтенных ценностей;
- завладение материальными ценностями или хищение денежных средств.

Создание неучтенного резерва

Создание неучтенного резерва осуществляется посредством обмана поставщика (его обсчет, обмер, обвес), не оприходования полученного имущества или оприходования в меньшем количестве или сумме, завышения объема платежей за купленный товар; изготовления продукции из неучтенного сырья или по измененной технологии, дающей экономию сырья против установленных норм расхода и т.п.

Соккрытие недостачи

Соккрытие образовавшейся недостачи имущества может маскироваться инсценировкой кражи, созданием видимости кредита (ложный кредит), составлением подложных актов на списание имущества, его уничтожения по легальным основаниям, созданием условий для уничтожения или порчи товаров (поджог, повреждение тары, увлажнение помещений, затопление, приведение в негодность холодильных установок и т.п.), списание ценностей по завышенным нормам расхода и др.

Завладение материальными ценностями или денежными средствами

Завладение материальными ценностями или денежными средствами осуществляется путем оформления бестоварных накладных с последующей реализацией товара поставщиком в доле с получателем, передачей товара получателю без документального оформления, выносом или вывозом имущества с территории без документов или по подложным документам, под видом отходов и т.п.; денежные средства присваиваются по подложным кассовым ордерам; путем выплаты денег вымышленным лицам, составления подложных банковских поручений, списания похищенной суммы на различные счета кассового отчета; растраты авансовых средств, полученных в качестве предоплаты по договорам купли-продажи; списания денежных средств на не производившиеся

рекламные, маркетинговые, транспортные, ремонтные и иные работы с последующим их присвоением.

В банковской деятельности имеют место: получение в целях хищения кредитов с использованием поддельной учредительной и бухгалтерской документации, гарантийных писем, залоговых и страховых документов; присвоение денежных средств, полученных по поддельным банковским документам и ценным бумагам (векселям, депозитным сертификатам, кредитовым авизо, расчетным чекам, ордерам); хищения с использованием чужих или поддельных кредитных карточек; перевод и присвоение денежных средств с применением банковских компьютерных сетей.

Не отработанность механизма реформирования делает весьма привлекательными для расхитителей сферы внешнеэкономической деятельности, приватизации; кредитно-банковскую сферу; деятельность, связанную с конверсией; рынок ценных бумаг. Подбирая для посягательства форму собственности, расхитители в первую очередь ориентируются на степень ее юридической и технической защищенности.

Способы сокрытия присвоений

Разнообразны способы сокрытия присвоений, к числу которых можно отнести умышленное банкротство предприятия, перевод похищенных средств на банковские счета (в т.ч. за границей) других юридических и физических лиц, частую смену юридического адреса и фактического местонахождения предприятия, его перерегистрацию с изменением названия и организационно-правовой формы, уничтожение бухгалтерских и прочих документов, содержащих следы преступной деятельности, которое маскируется пожаром, затоплением помещений и др.

2 Личный банкомат

Наличие в организации кредиторской задолженности делает ее весьма уязвимой для внутреннего мошенничества. Если компания не часто проверяет правильность выполнения всех процессов, то искушенные сотрудники могут использовать это в целях личного обогащения. Путем начисления себе повышенной зарплаты, выпуска фальшивых счетов, несанкционированного использования фондов сотрудники часто крадут средства своих работодателей. В США подобные процедуры уже называют «личный банкомат» (a personal ATM). В зависимости от того, как долго мошеннические платежи остаются незамеченными, растут убытки компании.

Так, например, американец Уильям МакНиколс, бывший финансовый менеджер вашигтонской юридической фирмы Trister, Ross, Schadler & Gold в июне был приговорен к 18 месяцам тюремного заключения за кражу более чем 730 000 долл. у своей фирмы, сообщает The Legal Times.

48-летний Уильям МакНиколс работал с 2001 по 2011 г. в качестве финансового менеджера в фирме Trister, Ross, Schadler & Gold, а также выполнял бухгалтерские услуги для дочерней компании Ross Yoon Agency.

По словам прокуроров, в период с августа 2004 по март 2011 г. МакНиколс незаконно присвоил более 630 000 долл., принадлежавших компании Trister и еще 101 000 долл. – компании Ross Yoon Agency. По данным прокуратуры, МакНиколс выплачивал себе повышенную зарплату и выписывал на свое имя чеки от лица фирмы, чтобы оплачивать счета по кредитной карте и другие личные расходы. Далее с помощью почты он рассылал фальшивые чеки для оплаты своих счетов. МакНиколс признал себя виновным в марте по пункту обвинения в мошенничестве с использованием почты. В этот понедельник окружной судья Роберт Уилкинс приговорил его к 18 месяцам тюремного заключения и потребовал вернуть похищенные деньги. После освобождения МакНиколс проведет еще три года под надзором.

Ранее за кражу полумиллиона долларов в течение пяти лет была осуждена секретарь чикагской фирмы Downers Grove Мэри Марра (Mary Marra), пишет Chicago Tribune. Начиная с 2002 г. она выписывала фальшивые счета и подделывала на них подпись. И таким образом в течение нескольких лет банковские счета работодателя использовались как собственный личный банкомат г-жи Марры, которая всякий раз брала деньги для всего, в чем она нуждалась. Теперь ей грозит от 4 до 15 лет тюрьмы и выплата реституций работодателю.

И если технический персонал компании может присвоить 500 000 долл., то когда работают профессиональные адвокаты, речь идет о впечатляющих суммах. Например, 56-летний партнер в

юридической фирме Миннеаполиса украл 2 млн долл. за 16 лет, используя мошеннические отчеты о расходах и доходах, подделанные счета и фальшивую организацию, в которую направлялись средства компании.

Майкл С. Маргулис (Michael S. Margulies) специализировался на имущественном праве в фирме Lindquist & Vennum. Он вел мошенническую бухгалтерию, пока руководство не обнаружило двойное предоставление счетов от одних и тех же клиентов (double billing). Тогда фирма увидела, что на протяжении шестнадцати лет сотрудник также представлял ложные отчеты о расходах на обеды, сумма на которые была значительно завышена. Далее оказалось, что он учредил фальшивую фирму Triad, через которую проводил деньги клиентов. В ходе дальнейшего расследования оказалось, что Маргулис украл 2 млн долл., полученных от полудюжины клиентов. Он использовал большую часть денег, чтобы отремонтировать свой дом, исторический особняк в Сент-Поле. Маргулис оказался чрезвычайно умен, т.к. в течение долгого времени все его мошеннические операции не были раскрыты; ему одному удавалось производить их вне счетов фирмы так, что обычная ревизия ничего не могла обнаружить.

Должно быть, это ужасный момент в каждой из этих фирм, когда кто-то вдруг видит, что фальшивые чеки или двойное составление счетов не были одноразовой ошибкой, а являлись крошечной частью массивного злоупотребления доверием. Чаще всего, мошенник – самый последний человек, которого можно подозревать в преступлении, – сотрудник, которому доверяют, или партнер, которого все уважают. Ведь сотрудникам удавалось красть деньги фирмы и клиентов в течение многих месяцев и лет, что доказывает демонстрируемую ими лояльность. Как писал в начале прошлого века С.С. Ван Дайн в «Двадцати правилах для написания детективных романов»: «Преступник должен выглядеть безусловно достойным человеком – тем, который обычно не попадает под подозрение».

Адвокатская ассоциация штата Иллинойс объяснила, что юридические фирмы особенно восприимчивы к мошенничеству по нескольким причинам. Во-первых, адвокаты, как правило, большую часть своих управленческих операций передают другим сотрудникам. Во-вторых, 48% американских фирм небольшие: они ограничиваются двумя – пятью адвокатами, а число сотрудников часто слишком мало, чтобы осуществить должную степень защиты, такую как требование многократных подписей или разделение финансовых и бухгалтерских обязанностей. И конечно, внутреннее воровство в юридическом бизнесе осуществляется профессионалами, которые обладают экспертными знаниями, но применяют их не в рабочих целях.

3 Манипуляции в тендерах

Бытует мнение, что все тендеры «заряжены», т.е. победители заранее известны. Если запрограммированный победитель – реальная фирма, то все участники схемы получают свою часть коммерческого подкупа. Если победитель – «своя» фирма, то контракт перепродается одному из реальных производителей вместе с фирмой или как субподряд. Остальные действия направлены на создание видимости проведения тендера.

Если избежать проведения тендера под предлогом бесполезности, отсутствия реальных альтернатив и срочности, которая зачастую создается искусственно, не удается, то в ход идут другие методы.

Снижение реальной конкуренции независимых участников. Достигается путем ограничения информации о проведении тендеров и об особенностях сложных проектов, а также за счет создания формальных критериев и одновременно препон для своевременной регистрации и предварительного отбора.

Ограничение возможности победы независимых участников. С этой целью реализуются следующие приемы:

- участие ряда «своих» фирм;
- занижение цены ради победы в тендере с последующим ее пересмотром цены по причине индексации, изменения спецификации, дополнительных и непредвиденных работ;
- подгонка технического задания и условий под конкретное предложение;
- определение технических параметров под конкретного производителя;
- установление завышенных требований и последующая приемка более низких параметров.

Манипуляции с техническими параметрами занимают особое место в рейтинге мошеннических приемов. По оценке специалиста известной фирмы – продавца технологического и энергетического оборудования, подкуп специалистов, отвечающих за определение технических параметров, обеспечение побед на крупных тендерах, имеет место практически во всех случаях.

А вот другая история из практики. Две компании были заинтересованы в поставке своих красок производителю упаковочного материала. Одна из них уже осуществляла поставки в течение некоторого времени, другая намеревалась перехватить клиента, предложив лучшие условия, которые понравились высшим менеджерам.

Однако неоднократно проведенные опытные испытания не давали положительных результатов. В процессе испытаний на красках нового конкурента установка постоянно «выпадала» из технологического режима, а параметры температуры, скорости, натяжения и расхода красителя все время оказывались разбалансированными. При этом на красках традиционного поставщика все шло хорошо. Таким образом, очевидно более привлекательное предложение было заблокировано на уровне рабочего персонала, эксплуатирующего установку.

4 Карманный бизнес

В общем виде «карманный» бизнес чаще всего организуют по М. Жванецкому: «кто что охраняет, тот то и имеет...».

Коммерческий директор «пристраивает» продающую фирму, директор по снабжению – фирму-поставщика, директор по производству – поставщика или использует схему промышленной кооперации, директор по персоналу – учебный центр или рекрутинговое агентство. Реже встречается бизнес, «пристроенный» от финансового директора, хотя в одном случае попала фирма, занимающаяся «обналичкой».

Есть и примеры высокого мастерства «встраивания» внутри группы компаний. Так, металл, украденный в одном подразделении предприятия, скупался за территорией и служил сырьем для производства полуфабриката, который приобретался другим подразделением.

5 Махинации при осуществлении подрядных работ

При осуществлении подрядных работ способы злоупотреблений ограничиваются разве что фантазией и возможностями работников. Поскольку все способы сложно перечислить, рассмотрим пять основных.

Приписки в объемах

Наиболее распространены следующие варианты искажения данных в документах:

- завышение метрических единиц в смете по отношению к объекту;
- завышение площади скрытых работ по подготовке поверхности (выравнивание, штукатурка, шпатлевка, грунтовка, герметизация);
- завышение объемов вывезенного грунта, отсыпки гравия и укладки асфальта при ремонте автомобильных и железных дорог;
- списание более дорогих и использование более дешевых материалов.

Необоснованное применение повышающих коэффициентов

Надбавки могут начисляться за несуществующие неблагоприятные или стесненные условия труда, фиктивное использование грузоподъемных механизмов или лесов и т.п.

Удвоение затрат

Здесь возможны два варианта схемы:

- удвоение затрат по расценкам: в смете одновременно применяются комплексные и единичные расценки на дублирующие работы;
- удвоение затрат по материалам: фактически используемые материалы заказчика одновременно включаются в сметный расчет для оплаты подрядчику (это осуществимо, когда бухгалтерия не ведет списания затрат по объектам).

Повторяющийся ремонт объектов или оборудования

Один из таких «лакомых кусков» – ремонт подкрановых путей: комплексные расценки на один погонный метр высоки, в то время как фактические расходы на ремонт минимальны.

Регулярный капремонт основной технологической установки непрерывного производства

В советский период предприятия работали по принципу автономности и располагали всем необходимым для капремонтов установок непрерывного цикла. Теперь же капремонты делают только подрядчики.

На поверку практика оказывается другой: акты закрываются на подрядчиков, а работы выполняются персоналом предприятия и оплачиваются «в конвертах». Известен случай, когда новый генеральный директор отказался от услуг «незаменимых» подрядчиков. Капремонт технологической установки был выполнен в те же сроки, в большем объеме и с уменьшением затрат в 2,5 раза.

6 Манипуляции с ценами. Откатные схемы

«Откатные» схемы как способ злоупотреблений работников могут использоваться в самых различных вариантах: покупки по завышенным ценам, предоставление низких цен по индивидуальным заказам, более высоких скидок. В любом случае фирма-контрагент получает дополнительную сумму денег, из которой платит сотруднику, осуществляющему корректировку цены. Аргументы прикрытия известны: важность клиента, срочность исполнения, надежность поставщика, отсутствие другого варианта и т.п.

Существует и другой вариант ценовых манипуляций: действующие цены скрываются, а покупателю предлагаются более высокие. Когда покупатель просит «решить вопрос за вознаграждение», ему предлагают цены из действующего прайс-листа. Такая, безобидная на первый взгляд, «игра» на деле влечет реальные потери для компании: искажение ценообразования и трудовой мотивации и, как следствие, снижение доходности продаж. Все эти схемы действуют при отсутствии работающих регламентов ценообразования и анализа конъюнктуры цен.

Некоторые разновидности манипуляций не зависят от эффективности ценообразования. Например, сотрудник фирмы-продавца оформляет продажу (отделочных материалов) обычному клиенту (собственнику квартиры) на клиента, который имеет более высокий уровень скидок (дизайнер), а разницу в ценах присваивает.

Есть вариант «обратного отката», который встречается при сложных и дорогих продажах. Денежные средства, предназначенные для коммерческого подкупа закупщика, делятся, и часть остается у продавца.

7 Неучтенное производство

Основа схемы – завышенные технологические нормы расхода сырья, материалов, энергоносителей и/или неучтенное сырье, которые дают на выходе не учтенную товарную продукцию.

Если на новых производствах, оснащенных импортным оборудованием, обоснованные нормы, как правило, отсутствуют, то производства, оставшиеся с советских времен, по-прежнему используют уже устаревшие нормы. В советский период каждый из «красных директоров» в министерствах и профильных институтах решал одну задачу – увеличение «научно»-обоснованных норм. Считалось, что завышенные нормы – это директорский запас, который покрывает потери, недостачи, разгильдяйство и обычные хищения.

Однако проблема не только в самих нормах. Важнее то, что процесс изменения, разработки и совершенствования этих норм отдан на откуп производственникам – кадрам, которые «выкованы» в те же советские времена.

Зачастую появление неучтенного сырья бывает следствием завышенных норм на предшествующих стадиях производства. Такие цепочки существуют в алкогольной промышленности (зерно – спирт – ликероводочные изделия), в мебельной (древесина – плита ДСП – мебельные детали).

Если неучтенная продукция образовалась, то ее реализация – уже дело техники. Вывоз осуществляется различными способами: через дыру в заборе, автомобилями со скрытыми полостями, по сговору с охраной, по подложным документам, по реальным документам с двойным вложением. Например, на работника предприятия оформляется реальная продажа продукции с вывозом на личном транспорте. Только в реальности вывоз осуществляется несколько раз. Если охрана не осматривает багажник, то «контрабанда» удалась, если же заглядывает туда, то предъявляются подлинники документов на «покупки на личные нужды».

8 Повторная закупка и списание

Махинации с ценными объектами, запчастями, оборудованием могут осуществляться по

следующей схеме: закупка (реальная) >> списание (часть – реально, часть – фиктивно) >> закупка (фиктивная). В стоворе участвуют поставщик, лицо, осуществляющее прием и хранение деталей, и лицо, ответственное за их установку, использование и списание.

По схеме повторной закупки и списания хорошо «проходят» запасные части, узлы для транспорта и оборудования, арматура и оснастка.

Встречались и весьма неординарные случаи. Так, комиссия в составе четырех человек два дня проводила инвентаризацию деталей, узлов, материалов и конструкций по службе главного механика одного из производств. В результате оказалось, что шесть из восьми 20-тонных контейнеров заполнены уже «списанными» ценностями. В таких условиях повторная закупка труда не составит, особенно если на предприятии несколько производств.

Другой вариант той же схемы: основное оборудование списывается как металлолом, вывозится за границу и модернизируется, а затем ввозится под видом нового. «Заграница» в этой схеме – не обязательное звено – модернизация может происходить и внутри страны.

9 Приписки и пересортица

Приписки и пересортица широко распространены в сфере поставки сырья и материалов, используемых в производстве. При приемке, например, металлолома, легирующих материалов или семян подсолнечника приписывается несуществующий объем, лучшее качество, большее содержание активного элемента, меньший засор и т.п. В случае взвешивания масса «добирается» землей, кусками железобетона, некондиционной фракцией и т.п. Известны особые случаи: после первого взвешивания машины даже не разгружались и ехали на второй круг. Поставщик оплачивает приписки приемщику или его руководителю, причем иногда прямо на месте. Схема работает в сочетании с ослабленным входным контролем и бесконтрольным списанием затрат на производство.

Аналогичная схема применяется и в отношении товарной продукции. Так, слитки дорогих металлов вывозятся под видом более дешевых. Полиграфическая продукция нормального качества «бракуется» и продается как некондиционная по сниженным ценам (как правило, одной и той же фирме), а потом реализуется на потребительском рынке по ценам, близким к рыночным ценам.

Литература

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономическая_безопасность
2. https://www.profiz.ru/se/12_2004/952/
3. <https://cyberleninka.ru/article/v/sostavlyayuschie-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya>
4. <http://security-zone.ru/page/education/>
5. Литвиненко А.Н., Ковалева Е.Ю. Легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем: Учебн. пособие в схемах. – 2014.

Резюме

В данной статье были рассмотрены мошеннические действия, и ухищрения, на которые может пойти недобросовестный персонал для достижения личных, корыстных целей. Несомненно, подобные действия несут в себе серьезную экономическую угрозу для любого предприятия, приводят к убыткам и проблемам с законом. Знание видов мошеннических махинаций и качественный отбор персонала помогают предотвратить утечку информации представляющую тайну фирмы, обеспечивая тем самым экономическую безопасность предприятия.

Түйін

Бұл мақалада жеке, өзімшіл мақсаттарға жету үшін абайсыз қызметкерлер пайдалана алатын алаяқтық әрекеттер мен амалдар қарастырылған. Әрине, мұндай әрекеттер кез-келген кәсіпорынға елеулі экономикалық қатер төндіріп, заңсыздыққа әкеліп соқтырады. Алаяқтық алаяқтықтардың түрлері мен қызметкерлерді сапалы іріктеу құпияларды білдіретін компаниялардан ақпараттың түсуіне жол бермеуге көмектеседі, осылайша кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етеді.

Summary

This article has reviewed fraudulent actions and tricks that can be used by unscrupulous staff to achieve personal, selfish goals. Undoubtedly, such actions carry a serious economic threat to any enterprise, lead to losses

and problems with the law. Knowledge of the types of fraudulent frauds and high-quality selection of personnel help to prevent information leaks from companies representing the secret, thereby ensuring the economic security of the enterprise.



УДК 35.078.4

З.А. Кожяхметова, магистрант спец. «Экономика»

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

КазУЭФМТ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Понятие «социальная защита» является достаточно новым, вошедшим в оборот лишь в конце 80-х гг. Существуют различные подходы к определению этого понятия. Однако большинство авторов сходится в том, что механизмы социальной защиты трудоспособных граждан и социально-уязвимых слоев населения принципиально различаются.

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.

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 [1].

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).

Центральным субъектом социальной защиты является государство. Человек, нуждающийся

в социальной защите – одновременно и субъект, и объект социальной защиты.

Объектами социальной защиты являются социальные институты в лице конкретных социальных организаций, учреждений, систем (образования, здравоохранения, социальной защиты, занятости, труда, культуры, спортивно-оздоровительного комплекса).

Основные формы социальной защиты:

– законодательно определенные социальные гарантии и их удовлетворение на основе базовых стандартов и программ,

– регулирование доходов и расходов населения;

– социальное страхование;

– социальные услуги;

– целевые социальные программы.

В зависимости от избираемых подходов различают следующие системы социальной защиты населения (рисунок).

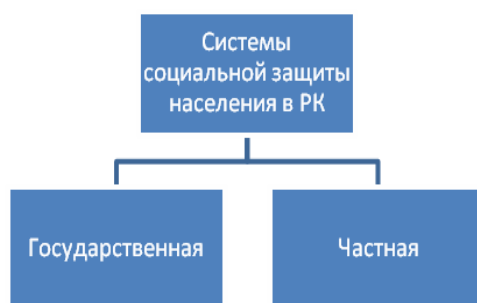


Рисунок. Системы социальной защиты населения

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, т.к. 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.

Сегодня социальная защита населения в качестве основной цели преследует избавление значительной его части от нищенского существования в условиях, когда среднестатистический совокупный доход семьи стал ниже уровня удовлетворения элементарных физиологических потребностей. Возникла настоятельная необходимость предотвращения снижения уровня жизни малообеспеченных, нетрудоспособных членов общества и семей с детьми, как наиболее социально уязвимых групп населения. В связи с этим возникает проблема защиты стабильности рабочих мест как основного источника обеспечения средств существования и создание условий для активного включения населения в социально полезную деятельность.

Эффективная система социальной защиты населения рассчитана не только на категории граждан, непосредственно нуждающихся в такой защите, но и на максимальное развитие экономики, стимулирование трудовых усилий каждого трудоспособного члена общества, создание условий, в которых он хотел и мог бы заработать. Ведь именно труд дает достаточные средства для действенной социальной защиты.

Судьба демократических реформ, укрепление их социальной базы тесно связаны с развитием института государственной службы. Ведь именно опираясь на него государство, сможет обеспечить экономическое и социальное благополучие всего населения. Для успешного решения таких задач, считают зарубежные аналитики Я. Джейбс и Ст. Синнерстрем, необходимы высококвалифицированные специалисты государственной службы, политически нейтральные, защищенные законом, действующие во имя интересов общества, беспристрастные, честные, открытые, умеющие общаться и использовать информацию, а также эффективно и результативно руководить.

Вместе с тем, констатируют эти авторы, такие цели труднодостижимы из-за нестабильности положения чиновников.

Создавшийся существенный разрыв в уровне жизни предпринимателей и служащих в рыночных структурах, с одной стороны, и большинства чиновников – с другой, явился основанием для суждений о слабой защищенности государственных служащих [2].

Социальная защита уязвимых слоев населения рассматривается с точки зрения удовлетворения первичных потребностей (по А. Маслоу) [5].

Социальная защита – это система, призванная обеспечивать определенный уровень доступа к жизненно необходимым благам и определенный уровень благосостояния граждан, которые в силу неблагоприятных обстоятельств (старость, состояние здоровья, потеря кормильца или работы) не могут быть экономически активными и обеспечивать себя доходами путем участия в достойно оплачиваемом труде.

Система социальной защиты включает в себя:

- стимулирование стабильной, оплачиваемой трудовой деятельности;
- предотвращение и компенсацию части доходов в случае возникновения основных социальных рисков с помощью механизмов социального страхования;
- предоставление механизмов социальной помощи, предназначенной для уязвимых групп населения, не являющихся участниками системы социального страхования;

– доступ граждан к основным правам и услугам, таким, как образование и медицинская помощь.

Количественные показатели системы социальной защиты в значительной степени определяются уровнем экономического развития, а степень солидарности между лицами, участия государственных институтов и уровень стимулирования находятся во взаимосвязи с выбранной социально-экономической моделью.

В силу исторических, культурных, политических и иных факторов в государствах одинакового уровня развития существуют разные степени солидарности в организации систем социальной защиты и разные степени участия государственных институтов.

Полная солидарность предполагает отсутствие взаимосвязи между взносом и выплатой, когда право на получение зависит не от взноса, а определяется с момента наступления рискованного случая. Финансовая нагрузка ложится на всех налогоплательщиков, а право на получение социальной защиты имеют все граждане. В такой системе механизмом перераспределения доходов и единственным источником финансирования является государственный бюджет, а в качестве регулятора выступает государство. Системы, основанные на принципе полной солидарности, обычно предоставляют одинаковый, как правило, минимальный, уровень социальной защиты всем гражданам.

При ограниченной солидарности право на получение выплат зависит от взноса человека. Как правило, такая система финансируется за счет отчислений работников и работодателей, а право на получение выплат в зависимости от взноса имеют только те граждане, которые производили отчисления (или за которых они производились работодателем). Такие системы обычно предоставляют дополнительную защиту определенной группе населения, например, работникам формального сектора или конкретного трудового коллектива. Кроме того, существуют системы, в которых солидарность отсутствует (нулевая солидарность), где каждый гражданин отчисляет персонализированные взносы, от которых напрямую зависят выплаты при наступлении социальных рисков.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что наиболее эффективные и комплексные системы социальной защиты обычно включают в себя следующие основные элементы:

- 1) государственные пособия;
- 2) обязательное социальное страхование;
- 3) накопительное пенсионное обеспечение;
- 4) социальную помощь.

Государственные пособия предназначены для обеспечения всех граждан гарантированными выплатами на определенном уровне в случае наступления обстоятельств, подлежащих социальной защите.

Обязательное социальное страхование, финансируемое за счет отчислений работодателей и работников, предназначено для дополнительной защиты работников формального сектора, которая зависит от уровня взносов плательщика. Накопительное пенсионное обеспечение предназначено для регулирования процессов создания пенсионных накоплений каждым гражданином.

Социальная помощь предназначена для предоставления дополнительной защиты отдельным категориям граждан за счет средств бюджета. Кроме того, гражданин имеет право осуществлять добровольное страхование на случай наступления социальных рисков. Такая комбинированная система позволяет сочетать преимущества как солидарных, так и персонализированных систем. Изменение экономических отношений в стране требует построения адекватной системы социальной защиты.

На начальном этапе переходного периода государство было вынуждено заниматься текущими вопросами социальной защиты на фоне инфляции, бюджетного дефицита, спада производства, увеличения доли неформального сектора экономики. В результате реформы в социальной сфере носили фрагментарный характер, являясь ответной реакцией на решение текущих проблем, за исключением внедрения накопительной пенсионной системы и замены натуральных льгот денежными выплатами.

Несмотря на проведенные преобразования, в данный момент система социальной защиты характеризуется сложностью и недостаточной системностью законодательства, низкими стимулами к участию в системе.

Благоприятные изменения в экономике в последние годы и предпринимаемые меры по обеспечению устойчивого роста позволяют перейти к созданию комплексной системы социальной защиты при наступлении социальных рисков [3].

В условиях гласности и рыночных отношений информация о правах, на те или иные льготы стала доступной различным категориям населения, которые активно заявили на них свои претензии. В настоящее время свыше 70% граждан имеют разнообразные льготы по разным основаниям. Такое положение привело к непомерной нагрузке на региональные и местные бюджеты, льготы стали обременительными для государства. Вопрос модернизации политики льгот приобрел острую актуальность и стал центральным в реформировании системы социальной защиты населения. В настоящее время очевидна попытка валютористского ухода от государственных обязательств по выполнению этой категории социальных гарантий. Однако реализация такого подхода вызовет социальную напряженность, но не приведет к ожидаемым экономическим и социальным позитивным результатам. Льготы, начиная с 1917 г. и по настоящее время, всегда были альтернативой денежных выплат, как бы прибавкой к зарплате, пенсии, социальным пособиям. В этой связи лишение льгот приведет к существенному ухудшению материального положения многих пенсионеров, инвалидов, семей с детьми и других социально неблагополучных, уязвимых слоев населения. Решить эту сложнейшую экономическую и этическую проблему можно только во взаимосвязи с другими проблемами:

- доходов и расходов населения, и, прежде всего, в сфере доходов от трудовой деятельности;
- реформирования пенсионной системы;
- упорядочения медицинского и пенсионного страхования;
- соблюдения государством конституционных и иных нормативно-правовых гарантированных социальных обязательств;
- создания рынка социальных товаров и услуг, защиты населения от недобросовестных производителей социальных товаров и услуг;
- воспитания культуры населения в аспекте рыночных взаимоотношений в социальной сфере.

Модернизация политики льгот, а именно так следует рассматривать эту проблему, требует концептуальной проработки, терпения и мудрости государственных и политических деятелей, привлечения к ее решению квалифицированных специалистов, владеющих проблемой.

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.

Литература

1. Социальная политика государства в переходный период. – Алматы: Билим, 2003.
2. Альжанов А. Система социальной защиты социально уязвимых слоев населения. – А., 2008.
3. Гидденс Э., Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. – М., 2003. – С. 45.

Резюме

В данной статье рассматривается экономическая сущность социальной защиты населения.

Түйін

Бұл мақалада халықты әлеуметтік қорғаудың экономикалық мәні талқыланады.

Summary

This article discusses the economic essence of social protection of the population.



ӘОЖ: 339.97

Б.Қ. Қалдарбек, «Экономика» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Р.Ә. Байжолова, э.ғ.д., профессор

Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ

ДҮНИЕЖҮЗІЛІК ЭКСПО КӨРМЕЛЕРІ – ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУДІҢ ҚОЗҒАУШЫ КҮШІ

Дүниежүзілік көрме немесе ЭКСПО (EXPO) – әлемдік нарықта индустриализациялаудың жаңа символы ретінде сипатталатын, техникалық және технологиялық жетістіктерді, елдер арасындағы өзара мәдени құндылықтармен алмасу қажеттіліктерін және ұлттық имидж бен брендті қалыптастырудың ашық алаңы болып табылатын халықаралық мойындалған көрме іс-шаралары.

Дүниежүзілік ЭКСПО көрмелері осыдан бір жарым ғасырдан астам уақыттан бері өткізіліп келеді. Тіпті, осындай көрмелерді әлем чемпионаттарымен және Олимпиада орындарымен салыстыратын болды. Мәселен, сарапшылардың айтуынша, 1851 ж. Лондон қаласында өткізілген алғашқы көрмеден бері, ЭКСПО іс-шарасына қазіргі күнге дейін әлемнен миллиардтан астам адам келген. Мұндай жағдайда, әлем жұртшылығының неше түрлі жаңалықтармен бірінші болып танылуына мүмкіндік беріледі. ЭКСПО көрмелері арқылы телефон, рентген аппараты, сыдырма ілгек, балмұздаққа арналған вафлядан жасалған стақан, телехабар тарату, сенсорлық экран және басқа құнды өнімдер күнделікті тұрмыста қолданыс тапты. Төмендегі кестеден дүниежүзілік көрмелерде көрсетілген ең танымал жаңалықтарды көруге болады.

Кесте

Дүниежүзілік көрмелерде көрсетілген ең танымал жаңалықтар*

№	Жаңалықтар атауы	Сипаттамасы
1	2	3
1.	Телефон аппараты	1876 ж. Филадельфияда өткен Дүниежүзілік көрмеде таныстырылған тұңғыш телефон аппараты. Телефонды ойлап тапқан ғалым Александр Белл бұл туындының қалай жұмыс істейтінін көрсетті.
2.	Фонограф	1878 ж. Парижде өткен Дүниежүзілік көрмеде өнертапқыш Томас Эдисон фонографты (дыбысты жазуға және жаңғыртуға арналған құрылғы) әлем жұртшылығына таныстырды. Кейінірек, фонограф идеясы граммофон, патефон және магнитофон аппараттарында қолданыс тапты.
3.	Айналаны шолу дөңгелегі	1893 ж. Айналаны шолу дөңгелегі тұңғыш рет Чикагода өткен Дүниежүзілік көрмеде таныстырылды. Атағы жер жарған аттракционды Кіші Джордж Вашингтон Гейл Феррис жобалап шыққан. Дөңгелектің биіктігі 80 метрден асатын, салмағы 2 мың тоннаға дейін жететін болған.
4.	Сыдырма ілгек	1893 ж. Чикагода өткен Дүниежүзілік көрмеде Уитком Лео Джатсон аяқ киімге арналып жасалған алғашқы сыдырма ілгекті әлем жұртшылығына таныстырды. Джатсонның өнертабысы аяқ киімді түймелеуді айтарлықтай тездетті.
5.	Рентген аппараты	1901 ж. Буффалода өткен Дүниежүзілік көрмеде әлем жұртшылығына рентген сәулелерінің қасиеттері таныстырылды. Кейінірек, рентген аппараты медицинада кең қолданысқа ие болды.
6.	Балмұздаққа арналған вафлядан жасалған стақан	1904 ж. Сент-Луисте өткен Дүниежүзілік көрмеде балмұздаққа арналған жеуге болатын стақан таныстырылды.
7.	Нейлон	1939 ж. Нью-Йоркте өткен Дүниежүзілік көрмеде синтетикалық материал-нейлон таныстырылды. Бұл бұйым кез келген матаны берік, әрі созылғыш етеді. Жаңалықты «Дюпон» химиялық компаниясы таныстырды.

1	2	3
8.	Телехабар тарату	1939 ж. Нью-Йоркте өткен Дүниежүзілік көрмеде көрменің көрермендерін тікелей эфирде телехабар тарату жүзеге асырылды. Көрме өтіп жатқан уақытта АҚШ президенті Франклин Рузвельттің ЭКСПО-ны ашып жатқанын алғаш рет тікелей эфирде көрсетті.
9.	Ұялы телефон	1970 ж. Тұңғыш ұялы телефонның алғашқы нұсқасы және ұялы байланыс технологиясы Жапонияның Осака қаласында өткен Дүниежүзілік көрмеде таныстырылды.
10.	Сенсорлық экран	1982 ж. Ноксвилде өткен Дүниежүзілік көрмеде саусақтың басқанын сезетін экран әлем жұртшылығына ұсынылды.

**Ескерту: дерек көзі [1] негізінде автормен құрастырылды*

Кестеден көріп отырғанымыздай, ЭКСПО көрмелерінде таныстырылған ең танымал деген өнертабыстардың жаңа өнімдері таныстырылған. Алайда, осы аталған көрмелерде мыңдаған өнертабыстар таныстырылған болатын. Солардың ішінде, әртүрлі қалаларда өтіп тұратын Дүниежүзілік ЭКСПО көрмелерінде тігін машинасы, дизель моторы, электр розеткасы, радио, кинокондырғы, қыздыру шамы, алғашқы сериялық телевизор, IMAH жүйесі және тіпті IBM компьютерлері таныстырылған. Күнделікті тіршілікте кеңінен қолданылып кеткен осы туындылардың барлығын әлем халқы мойындап, Дүниежүзілік көрме көрсетілімінен кейін коммерциялық сипатқа ие болып отырған [1].

Әлемде алғашқы көрме Париж қаласының маңында өтті және Foire de Saint Denis деп аталады. Оның негізін 629 жылы Дагоберт король қалады. Ал 710 жылы дәл осындай атаумен өткен көрме 700-ден аса сауда көпестерін жинады.

XVIII-XIX ғғ. аралығында әлемдік көрме-жәрмеңкелер өнеркәсіптік төңкеріске айналған өнімдердің кең ассортиментін көрсететін сауда орындарына айналды. Мұндай жағдайларда, тауарлардың тек алғашқы үлгілері ғана қойылып көрсетілді, осыған байланысты «әлем көрмелері» деген термин пайда болды.

1851 ж. Лондонның Гайд саябағында Бірінші Дүниежүзілік көрме өтті. Көрмені ұйымдастырған мемлекет қайраткері, кәсіпкер, әрі дизайнер Генри Коул мен Альберт Девиз ханзада болды. Көрменің ұраны «Барлық елдер ұлы іс – адамзатты жетілдірумен айналыссын» деген атқа ие болды. Көрменің негізгі өткен жері Хрусталь сарайы болды. Бұл ғимарат негізінен темірден және шыныдан соғылып, жеңіл жиналатын, әрі бөлшектенетін жекелеген құрылымдармен тұрғызылған. Кейінгі жылдары ірі қалаларда темір мен шыныдан жасалған осыған ұқсас ғимараттар – оқу залдары, пассаждар, тоғыспалы галереялар салына бастады.

Енді сол уақыттан бастап, өткізілетін көрмелердің принциптері тиісті халықаралық нормативтік актілермен бекітіле отырып, жетілдіріле бастады.

Дәл сол кезде, уақыт өте міндетті болған көрмелердің қағидаларын тиісті халықаралық нормативтік актілерде бекітіле отырып, жетілдіре бастады. Олардың басты мақсаты жаңадан шыққан ғылыми-техникалық жетістіктерді, олардың болашақта дамуын, сонымен бірге, қатысушы елдердің тарихын, салт-дәстүрлерін және мәдениетін көпшілікке көрсету болып табылды. Қазіргі уақытқа дейін 65 көрме өткізілді [2].

Енді ЭКСПО көрмелерінің басқа елдерде қалай өткендігі туралы қарастырып өтейік.

1851 ж. өткен алғашқы халықаралық көрме іс-шарасының табысты болғаны соншалықты, оны қайталауға шешім қабылданды. Осыған байланысты, 1855 ж. Наполеон III көрмені Парижде өткізуге бұйрық береді. Ал 1862 ж. көрме қайтадан Лондон қаласында өтеді. 1867 ж. Париж қаласында қатысушы-елдердің туындыларын, өнертабыстарын, технологиялық жетістіктерін және экспозицияларын арнайы салынған ұлттық павильондарға орналастыру дәстүрін бастаған кезекті Дүниежүзілік көрме өтті. Францияның астанасы Париж қаласы ұзақ уақыт бойы басты көрме орталығы болды. 1889 ж. әйгілі Эйфель мұнарасы Париж көрмесінің ескерткіші ретінде көрініс тапты.

1900 ж. Парижде өткен Дүниежүзілік көрмеге 51 млн адам келді – бұл XIX ғ. бүкіл тарихындағы көрермендердің рекордтық саны болды.

1904 ж. АҚШ-ң Сент-Луис қаласында өткен Халықаралық көрмеге келген адамдар алғаш

рет мұзы бар шайдың, ыстық бұршақтың, балмұздағы бар түтікшенің дәмін татып көрді және жаңадан туылған нәрестелерге арналған инкубаторларды тамашалады. Ал 1939 ж. Нью-Йоркте өткен көрмеде теледидардың RCA қондырғысының алғашқы жетістіктері мен алғашқы су турбиналары барша жұртшылыққа таныстырылды [3].

Нью-Йорктегі Дүниежүзілік көрмеден бастап, осындай көрмелердің бастапқы форматы өзгере бастады және оларды қоғамға арналған жарқын болашақты болжай отырып, нақты мәдени тақырыптарға арнады. Аталмыш көрмелерді инновацияларды өзара алмастыру мақсатында белсенді мәдениетаралық байланысты қолдау керектігі назарға алынды.

Екінші дүниежүзілік соғыс аяқталғаннан кейін, әлем елдерінің бейбітшілік пен экономикалық жағынан ілгерілеуге деген ұмтылыстары Біріккен Ұлттар Ұйымының құрылуына себепші болып, Дүниежүзілік көрмелердің рухани құндылықтарынан көрініс табады.

Мәселен, 1967 ж. Монреальде өткен көрмедегі Израиль сәулетшісі Моше Сафидидің «Хабитат-67» инновациялық жобасы, Сиэтлдегі «Ғарыштық ине», Брюссельдегі «Атомиум», Фуллердің геодезиялық күмбезі, Осакадағы «Күн мұнарасы» және басқа да құнды дүниелер адамзат баласының жаңа және заманауи құндылықтарға деген талпынысының жарқын көрінісіне айнала бастады.

Бұдан кейін Дүниежүзілік ЭКСПО көрмелері өткізілетін аумақтар ойын-сауық және бос уақытты өткізу орындарына айнала бастайды. Мысалы, Монреаль қаласындағы «Ла Ронд» саябағын, Осакадағы «Эксполенд» аттракциондар паркін айтуға болады.

1988 ж. бастап, ЭКСПО көрмелерін өткізіп келген елдер өздерінің көрме павильондарын ұлттық брендті жақсартудың әдісі ретінде кеңінен қолдана бастады [4].

Қазақстан Республикасы 1997 ж. Халықаралық көрмелер бюросының толыққанды мүшесі болып табылды және 2005 ж. бастап ЭКСПО көрмелеріне қатыса бастайды.

Сонымен, әлем елдерінде экономикалық өсудің қозғаушы күші ретінде 1851 ж. бері өткізіліп келе жатқан Дүниежүзілік ЭКСПО көрмелерінің форматы мен сипатын индустриалдық кезең, мәдени өзара алмасу кезеңі және ұлттық брендті қалыптастыру кезеңі деп үш кезеңге бөліп көрсету арқылы қорытынды жасаймыз.

Индустриалдық кезеңде (1851-1938 жж.) көрме шаралары негізінен сауда саласына арналды және технологиялық жетістіктер мен ғылыми ашылымдар көрсетіліп отырды. Бұл кезең халықаралық көрме шараларын әлемде мойындауда аса маңызды үлес қосты [5].

Мәдени өзара алмасу кезеңінде (1939-1987 жж.) елдер көрме шараларын ұйымдастыруды негізінен қоғам үшін жарқын болашақты болжай алатын аса нақты бір мәдени тақырыптарға арнай бастады. Ал технологиялық жетістіктер екінші орынға ығыса бастады. Мұндай жағдайда, инновациялық құндылықтармен өзара алмасу мақсатында белсенді мәдениет аралық келісімдер мен келіссөздер қолдау тапты.

Ұлттық брендті қалыптастыру кезеңінде (1988 ж. бастап бүгінгі күнге дейін) ұйымдастырушы елдер өздерінің көрме павильондарының арқасында ұлттық имидж бен брендті қалай жақсартуға болатындығы туралы мәселелерді алға тарта бастады.

ЭКСПО сияқты халықаралық көрмелерді өткізу қай елдің болса да әлеуетін дүниежүзіне таныстыруға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, Дүниежүзілік көрмелерді өткізу арқылы әлем елдерінің өзара мәдениет құндылықтарымен алмасуы, ғылым мен технология саласында жеткен жетістіктері және әр елдің ұлттық брендін жасау мәселелерін шешуге ұмтылады.

Әдебиеттер

1. «Астана ЭКСПО-2017» Ұлттық компаниясы» Акционерлік қоғамының ресми сайты: www.expo2017astana.com
2. История ЭКСПО: Лондон 1851. Публикация портала National Digital History of Kazakhstan: www.e-history.kz
3. Международная выставка ЭКСПО: Летопись EXPO / Костанайская ОУНБ им. Л.Н. Толстого, Информационно-библиографический отдел; [сост. Ж.С. Нам ; ответ. за вып. Б.М. Алкебаева ; ред. Д.Т. Дюсибаева. – вып. 2. – Костанай, 2017. – 108 с.
4. Основы выставочно-ярмарочной деятельности / Под ред. Л.Е. Стровского. – М., 2005. – 288 с.
5. Шпаков В.Н. История всемирных выставок / В.Н. Шпаков. – М., 2008. – 384 с.

Түйін

Мақалада ЭКСПО Дүниежүзілік көрме іс-шараларының өткізілу барысына сипаттама берілген. ЭКСПО көрмелерінің экономикалық мәні туралы баяндалған. ЭКСПО Дүниежүзілік көрмелерді өткізу арқылы әлем елдерінің өзара мәдениет құндылықтарымен алмасуы, ғылыми мен технология саласында жеткен жетістіктері және әр елдің ұлттық брендіні жасау мәселелерін шешуге ұмтылады.

Резюме

В статье дается описание хода проведения мер Всемирной выставки ЭКСПО. Характеризуется экономическое содержание выставок ЭКСПО. Рассматриваются вопросы решения проблем обмена культурными ценностями между странами, достижения в области науки и технологии и создания национального бренда каждой страны через проведения Всемирных выставок ЭКСПО.

Summary

The article describes the progress of the measures of the World Expo. Characterized by the economic content of the exhibitions EXPO. The issues of solving problems of exchange of cultural values between countries, achievements in the field of science and technology and the creation of a national brand of each country through the World Exhibitions EXPO are considered.



УДК 330.322:658.14

Е.С. Максұтов, магистрант спец. «Экономика»

*Научный руководитель: А.С. Бактымбет, к.э.н., и.о. профессора
КазУЭФМТ*

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Развитие предприятия в той или иной степени связано с инвестиционной деятельностью. Необходимым условием структурной перестройки и экономического роста являются: наращивание объема и повышение эффективности инвестиций в создание новых и развитие, совершенствование действующих основных фондов и производств, в материальные и нематериальные активы.

Успех в бизнесе решающим образом зависит от правильности и обоснованности выбранной стратегии инвестиционной деятельности. Стратегия необходимо для обеспечения нормального функционирования предприятия, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли предприятия.

Вхождение Казахстана в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира является одной из главных целей государства, которая может быть достигнута только на основе глубокой диверсификации экономики страны, путем стимулирования инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность предприятия во всех ее формах не может сводиться к удовлетворению текущих его инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры предприятия. На современном этапе все большее число предприятий осознают необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды. Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия, подчиненного реализации целей общего его развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная стратегия.

Инвестиции – это вливания на долгосрочную перспективу, производимые на территории страны или за рубежом. Цель инвестиционной деятельности предприятия – прежде всего, заработок. Кроме того, подобные вложения сопряжены с внедрением передовых технологий в производственный процесс, созданием новых и модернизацией старых компаний. Эффективность инвестиций – это финансовый (социальный) результат относительно одной единицы валюты вложенных средств [1].

Инвестиционная деятельность предприятия имеет много общего с банковскими кредитами. Когда компания хочет вложить свой капитал с целью его приумножения, она должна точно знать:

- вложенные средства непременно вернутся;
- уровень дохода в будущем от инвестирования полностью компенсирует сегодняшний отказ от прибыли и риски по проведению этой операции.

Основные виды инвестиционной деятельности предприятия

1. Рискковые – выпуск новых акций в бизнес-сферах, сопряженных с серьезной опасностью убытков. Рискковые вложения делают в проекты, не соотносимые друг с другом, с целью быстро вернуть окупившиеся средства.

2. Прямые – вклады в уставной капитал компаний с намерением иметь возможность управлять ими и получать доход в будущем.

3. Портфельные, при которых предприятия создают портфель с разными инвестиционными объектами – ценными бумагами и иными активами.

4. Аннуитеты – вложения, приносящие доход через определенный срок, например вклады в пенсионные и страховые фонды [2].

Инвестиции бывают также внешними и внутренними.

Внутренние инвестиции к внутренним (отечественным) инвестициям относятся:

- финансовые – покупка различных ценных бумаг и банковских депозитных вкладов;
- реальные – капитальные инвестиции, цель которых заключается в расширении производственных компаний и капитальном строительстве;
- интеллектуальные вложения, направленные на повышение квалификации специалистов и разработку передовых технологий. Грамотная инновационная и инвестиционная деятельность предприятия очень важны для его успешной работы.

Внешние инвестиции Иностранные (внешние) инвестиции – это:

- портфельные – предполагают получение прибыли от ценных бумаг, купленных у иностранных компаний;
- прямые – направлены на обретение полного контроля над работой зарубежного предприятия.

Отличия между внешними и внутренними инвестициями несущественны. И в том и в другом случае речь идет об интеллектуальных вложениях, акциях, ценных бумагах, основном и оборотном капитале [3].

Развитие инвестиционной деятельности предприятия

Инвестиционная деятельность является частью функционирования почти всех предприятий. Однако руководители многих российских организаций не выделяют ее как отдельную сферу в работе. Чтобы денежные вложения были эффективными и приносили желаемый результат, предприятие должно разумно ими управлять [4].

Как правило, специализированные подразделения вроде департаментов маркетинга, продаж и так далее вместе с сопутствующими им структурами управления работают только в рамках генеральной линии функционирования предприятия. Такая деятельность называется основной (операционной), результаты ее оплачивает клиент. Финансируется эта работа за счет дохода предприятия.

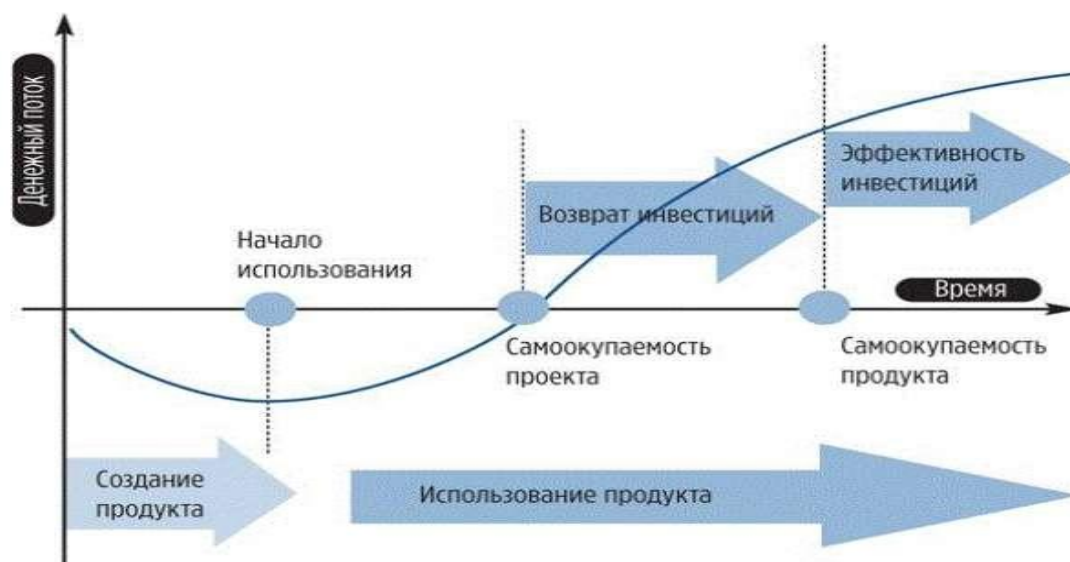
Главный показатель основной деятельности – прибыль, демонстрирующая успешность продаж (уровень дохода) и эффективность производства (себестоимость). Операционная деятельность, несомненно, нуждается в развитии, улучшении или поддержании действующего уровня.

Зачастую компании, стремясь сохранить позиции, развиваются и создают новые инвестиционные направления. Финансируются такие вложения на остатки от обеспечения основной деятельности (прибыль) и за счет привлеченных со стороны средств [5].

Вопросу совершенствования инвестиционной деятельности предприятия следует уделять особое внимание. Если деньги вкладываются успешно (компания создает новую продукцию и осваивает другие рынки), соответственно, повышается результативность основной работы. Отметим, что последствия ошибок в основной деятельности фирмы не столь печальны, как неэффективные вложения.

Предположим, компания купила технологию, которая оказалась непродуктивной. В этом случае производственная деятельность улучшиться не может, как и операционная в целом. Очень важен правильный выбор рынка для освоения и продвижения продукции на нем. Если сфера реализации выбрана неверно, никакой выгоды предприятие не получит, даже если будет хорошо в ней работать. Если, разрабатывая новый вид продукции, технологи ошиблись, экономический эффект также окажется не достигнутым, даже если организовать производство очень расчетливо [6].

Управление инвестиционной и операционной деятельностью носит разный характер. Как правило, участники основного процесса входят в состав служб сервиса, производственных цехов, подразделений сбыта, снабжения. Инвестиционная деятельность предприятия осуществляется в виде совокупности проектов по вложению средств. Ниже приведены этапы формирования инвестиционного проекта с экономической точки зрения.



1. Создание продукта. Решая запустить проект, руководство должно инвестировать в разработку и выпуск нового товара, организацию представительства или дополнительного цеха и т.д.

2. Самоокупаемость. Когда товар или услуга поставляются на рынок, появляется прибыль. Однако этих средств мало для покрытия затрат. Нужны дополнительные инвестиции, т.е. планово-убыточная деятельность, вести которую следует вплоть до достижения самоокупаемости. Этим моментом является получение дохода от продажи товаров или услуг, уравнивающего расходы на их создание. Только после этого компания выходит на чистую прибыль.

3. Возврат инвестиций. Проект не окупится до того момента, пока прибыль не сравняется с вложениями на его реализацию, т.е. не произойдет выход на самоокупаемость.

4. Эффективность инвестиций. Инвесторы интересуются не только возвратом вложений, но и вознаграждением за их использование, т.е. степенью их прибыльности [6].

Вывод

Инвестиционная стратегия предприятия является тем комплексом мер и положений, грамотное составление и использование которых – одна из главных заявок фирмы на успех. В заключении стоит отметить, что инвестиционная деятельность направлена на получение прибыли и является необходимым условием индивидуального оборота средств предприятия.

Литература

1. Славянов А. Инвестиционные стратегии нестационарных экономических систем. LAP Lambert Academic Publishing. – М., 2015.
2. Кучарина Е.А. Инвестиционный анализ. – М.: Питер, 2016.
3. Крутик А.Б., Никольская Е.Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства. – М.: Лань, 2017.
4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2 томах. Том 1. – М.: Эльга, 2015.
5. Тимур Р. Рахимов Формирование благоприятного инвестиционного климата в регионе: моногр. LAP Lambert Academic Publishing. – М., 2016.
6. <https://www.gd.ru/articles/9545-investitsionnaya-deyatelnost-predpriyatiya>

Резюме

В данной статье рассматриваются вопросы инвестиционной деятельности предприятия и его развития. Инвестиционная стратегия предприятия является тем комплексом мер и положений, грамотное составление и использование которых – одна из главных заявок фирмы на успех. Если рассматривать в рамках экономики всей страны, то успех большинства фирм влечет за собой повышение эффективности функционирования этой сферы жизнедеятельности в целом, а также повышения конкурентоспособности предприятия на мировом рынке.

Түйін

Бұл мақалада кәсіпорынның инвестициялық қызметі және оны дамыту мәселелері қарастырылады. Менің ойымша, Кәсіпорынның инвестициялық стратегиясы іс-шаралар мен ережелер кешені болып табылады, оларды сауатты құрастыру және пайдалану-фирманың табысқа деген басты өтінімдерінің бірі. Егер бүкіл елдің экономикасы шеңберінде қарайтын болсақ, көптеген фирмалардың табысы жалпы өмір тіршілігінің осы саласының жұмыс істеу тиімділігін арттыруға, сондай-ақ кәсіпорынның әлемдік нарықта бәсекеге қабілеттілігін арттыруға әкеп соғады.

Summary

This article discusses the investment activities of the enterprise and its development. In my opinion, the investment strategy of the company is the set of measures and regulations, competent preparation and use of which is one of the main applications of the company for success. If we consider within the framework of the economy of the whole country, the success of most firms entails an increase in the efficiency of the functioning of this sphere of life in General, as well as increasing the competitiveness of the enterprise in the world market.



ӘОЖ 338.45

А. Мухан, «Экономика» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: А.Х. Галиева, э.ғ.д., доцент

ҚазЭҚХСҮ

МИНЕРАЛДЫ ШИКІЗАТ КЕШЕНІНДЕ КОРПОРАТИВТІК ҚҰРЫЛЫМНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫНЫҢ АЛҒЫШАРТТАРЫ МЕН ЖАҒДАЙЫ

Корпорацияның шегіндегі қызмет өзінің жиынтығында өнім өңдеуді, өндіруді және ақырғы өнімді еркін нарықта сатудың барлық технологиялық кезеңін қамтиды, өндірушілер мен аралық өнімді тұтынушылар арасындағы қарым-қатынас шығынға қарсы механизмді қалыптастыра отырып бірлескен еңбек тиімділігінің критеріі бойынша реттелетін дәл нарықтық ұйымдастырушылық-экономикалық байланыспен жаңарады. Сонымен, әрбір кәсіпорын-өндіруші ақырғы өнімді өткізгені үшін корпорациядан табыс үлесін алады. Сондықтан мұндай бірлестіктердің барлық құрылымдары тиімді ұйымдастырушылық-экономикалық өзара әрекеттесуде, әсіресе өндіріс шығындарын төмендету бойынша мәселелерді шешуге және өз өнімінің сапасын жоғарлатуға қызығушылығы артады,

себебі бұл өз кезегінде бір-бірімен байланысты кәсіпорындарға өндіріс шығындарын төмендетуге мүмкіндік береді. Індірістің барлық технологиялық кезеңі бойынша жүзеге асатын мұндай өзара әрекеттестік алдыңғы қатарлы елдерде объективті заңдылықтың негізі болды, қазіргі дамыған өндірістің: «Жоғарғы сапа-төменгі баға» бас қағидасын тұжырымдауды жете түсінуге мүмкіндік берді. Корпоративтік топтардың қызмет істеуінің жағымсыз жақтары бірлестік шегінде қаражаттарды қайта бөлумен байланысты, бұл қатты келіспеушіліктер мен ыдырау көңіл-күйінің көрінуінің негізі болуы мүмкін. Жеке бөлімшелер арасындағы қайшылықтар шығарылған өнімнің табыстылығының әртүрлілігі себепші болуы мүмкін. Алайда бұл бөлінудің дәлелді себебі емес, бірақ экономикалық жағдай кез келген уақытта кенеттен өзгеріп, жоғарлатылған сұраныс басқа өнімге ауысады. Ал корпорацияның көпсалалы сипаттамасы тиімсіз саладан жоғары кірісті салаға капиталдың ағу үрдісін ұйымдастыруға мүмкіндік береді [1].

Тік интегралданған кәсіпорынның алғышарттарының бірі трансакциондық шығындарды барынша азайтуға ұмтылу болып табылады. Жағдайға байланысты трансакциондық шығындарды айтарлықтай қысқарту және тіпті болдыртпау, егер экономикалық үйлестіру нарықтың көмегі арқылы емес, басқарудың әкімшілік жүйесі жұмыс істейтін фирма ішінде жүзеге асырылады. Тік интеграция кәсіпорындар арасындағы технологиялық байланыстарға айтулы және экономиканы нығайту және тиімділік ауқымында қамтамасыз етеді.

Өнеркәсіптік интегралданған топтардың бірігуі мотивтерінің ішінде: шикізатты жеткізудің кекепілдікті шарты мен өнімді өткізуді, шығындарды төмендетуді, жабдық жүктемесінің өсуін, бизнес-тәуекелділік өтемі, технологиялық деңгейді жоғарлатуды қамтамасыз ету.

Қазақстанда «Карметкомбинат», «Қарағандыдаугөл», «Балқашмыс», «Қазхром» ПАЗ, Донск КБК, Ермак және Ақтөбе ферросплавты зауыты, АШК «Қаратау», Павлодар алюминий зауыты, Соколов-Сарыбай КБК және т.б. осы сияқты ірі кәсіпорындар мен бірлестіктер құрылды [2].

Қазақстанда табиғи ресурстарды жан-жақты пайдалану негізінде бірнеше қатар ірі территориялық-өндірістік кешендердің қалыптасуы мен дамуы пайда болады. Сонымен, Солтүстік Қазақстанда Павлодар-Әкібастұз энергоөнеркәсібі, жалпы қоғамдық маңыздағы Торғай темір-мысты кешені, Оңтүстік Қазақстанда-Жамбыл-Қаратау кен-химиялық, Шымкент-Кентау кен-химиялық-металлургиялық, Батыс Қазақстанда-Алтай кенді кен-металлургиялық кешендері және т.б. жинақталған. Территориялық-өндірістік кешеннің қалыптасуы мен даму болашағын ғылыми зерттеу өндірісті тиімді мамандандыруды орналастыруға, минералды-шикізат, отын-энергетикалық және жер-су ресурстарын барынша кешені пайдалануға және осы негізде – барлық халық шаруашылығының дамуын жеделдетуге бағытталған болу керек.

Жоспарлы экономикада бірлесудің негізгі критеріі – халық шаруашылық нәтиже мен орнықтылық. Нарықтық экономикада экономикалық тиімділіктің критеріі коммерциялық пайдалылық болады. Бұл жоспарлы экономикаға қарағанда бірлестік формаларының әртүрлілігінің кеңдігі. Объективті талаптар мен тенденциялардан басқа өнеркәсіпте және бизнестің басқа салаларында интеграциялық үрдістерді ынталандыратын өзінің ерекше жағдайы пайда болды. Басқарудан айырылу, өндіріс көлемі мен сұраныстың құлауы, инвестицияның мен айналым құралдарының жетіспеушілігі, мемлекеттік тапсырыстардың азаюы және болашақтың белгісіздігі интеграцияны жүргізуге, кооперацияның жаңа формасын іздеу қажеттілігі себепші болды.

Кәсіпорынның ірі құрылымға бірігуіне мынадай ерекше факторлар түрткі болды, технологиялық тізбекшенің барлық буындарының қызметін үйлестірусіз мүмкін емес жойылған өндірістік-технологиялық байланыстарды және өндірістің құрылымдық қайта құруын қалпына келтіру қажеттілігі және ірі қаржылық ресурстарды тарту, сонымен қатар экономикалық реформа кезіндегі кәсіпорындар арасындағы өзара байланыс сипатының өзгеру нәтижесінде трансакциондық шығындардың өсуі.

Ірі қазақстандық кәсіпорындарды шетелдік басқаруға тапсыру ең пайдалы инвесторды анықтап және көрсетуге мүмкіндік беретін конкурстық негізде жүргізілу керек болды. Бірақ біздің кәсіпорындарды шетелдік басқаруға тапсырудың кәдімгі нормасы тендерсіз форма болды. Конкурссыз негізде шетелдік басқаруға мынадай өнеркәсіптік қолбасшылар «Жезқазғантүстіметалл» АҚ, «Кармет» АҚ, Соколов-Сарыбай МӨБ, Донск КБК, «Феррохром» АҚ және т.б. берілді.

«Қазақмыс Корпорациясы» көп салалы тау-кен-металлургиялық кәсіпорын: кен шығарудан

дайын өнім өндіруге дейінгі өндірістің аяқталған цикл ұсынады. Корпорацияның негізгі қызметтерінің бірі-пайдалы қазбаларды шығару мен өңдеу, катодты мысты шығару, түсті металлдарды өндіру мен сату, олардың өнімдерін қайта өңдеу. Осымен қатар компания электр мен жылу қуатын өндіреді және бөледі, ғылыми-зерттеу және жобалық жұмыстарды орындайды, өнеркәсіптік және азаматтық объектілердің құрлысын жүргізеді, құрлыс материалдарын өндіреді, жүк және жолаушыларды автотасымалдаумен жүзеге асырады [3].

Корпоративті басқарудың ғылымы мен өнері – 20 жүз жылдықтың маңызды жетістіктерінің бірі. Бұл үздіксіз жетілдірілген теория мен тәжірибенің қосындысы, қол астындағыларды басқара білу, әріптестермен және клиенттермен істі табысты жүргізе білу қойған мақсатқа жетуге қызметкерлерді қызықтыра білуді қолдау болып табылады. Басқа сөзбен айтқанда корпоративті басқару-компанияның басты ұйымдастырушылық ресурсы. Басқарудың корпоративті түрі XIX ғ. ортасында АҚШ-та тез дамыған темір жол бизнесінде пайда болды. Осы экономикалық сектордың ірі шаруашылық бірлестіктерді жеке меншік капиталдан қаржыландырды және өзара байланысты қызметтерді орындады. Оларды жүзеге асыру үшін кәсіби дайындықтан өткен қызметкерлер, әкімшілік сияқты мәселелерді шеші талап етілді. Орталықтандырылған басқару иерархиялық кесте бойынша құрылды.

XIX ғ. соңында басқарудың корпоративті әдісі ірі көтерме және бөлшек саудада, коммуналдық кәсіпорындарда, телеграф пен телефон байланыстарында таратылды. Бұл салаларда тез және жолға қойылған жұмыс арқылы табысқа жетті. Басқа компаниялармен бірігу, холдингтер құру, тік интеграция, өндіріс ауқымынан түсетін пайданы тұтынатын компаниялар өнеркәсіптік жаңа капитал сыйымды салаларда – мұнай өңдеу, химия, электро техника, болат қорту, машина жасау және тамақ өнеркәсіптері сияқты салаларда құрылды. Мұнда ірі кәсіпорын шоғырланып және стандартталған жаппай өндіріс дамыды.

Қаржы-өнеркәсіптік бірлестіктердің теориясының дамуына елеулі үлес қосқан дамыған капиталистік елдердің ғалымдары – А. Жакмен, Б. де Монморийон, У. Баумолт, М. Делапьера, Ш.А. Мишале, Р.Х. Коазе, Б. де Банвиля, О. Уильямсон, К. Потье, Ж. Праду және ТМД елдерінен – А.Ф. Шишкин, С. Плещинский, Э.А. Уткин, М.А. Эскиндаров және басқалары.

Лувен католиктік университетінің профессоры (Бельгия) А. Жакмен ҚарӨТ ұйымдардың әртүрлі формаларының дамуын ірі европа компанияларының мысалында өз зерттеуінде қарастырады. XX ғ. екінші жартысында көпшілік ірі европалық компаниялар орталықтандырылған қатал құрылымы бар бірыңғай үлгіде ұйымдастырылды. Ұйымдастырудың осы түрі тек қана жұмыс істеу белгісіне қарай айқындалды. Бұл өндіріс ауқымының тиімділігі және еңбек бөлінісінің фирма ішіндегі тереңдетілуі нәтижесінде үнемдеуді дұрыс пайдалануға ықпал етті. Уақыт өте келе ҚарӨТ қызметінің көлемін ұлғайтуға байланысты орталықтандырылған шешімдердің жоғары дәрежесі және қатаң бақылау көптеген қиындықтар туғызды.

Әлемде осы ҚарӨТ экономикалық өсуі байқалады. Бұл жағдайда ҚарӨТ – Батыс Европада шоғырлану үрдісіне қуатты серпіліс берген, соңында Европалық Одақ құруға әкелген экономикалық құрылымдардың ең табысты түрлері болып саналады. Ұлттық және трансұлттық қаржы-өнеркәсіптік топтардың экономикасына ықпал ету және тарату дамыған индустриалды елдер-АҚШ, Жапония, Оңтүстік Корея, Германия және басқа елдерінде байқалады.

АҚШ-та өнеркәсіптің негізі жоғары интегралданған қаржы-өнеркәсіптік топтардың көп салалы корпорациясынан құралады. АҚШтың ЖҰӨ 55%-60% тиеді, 45% жұмыс күші және 60% инвестициялар үлесі тиеді. Жапонияда алты ірі сюданның (ҚарӨт) үлесіне ресми мәліметтерге сай ЖҰӨ ресми мәліметтерге сай ЖҰӨ 14-15% келеді. Оңтүстік Кореяның барлық ірі және орта өнеркәсіп мекемелері-ҚарӨТ бірнеше ондаған боп саналады.

АҚШта елдегі фирмалардың жалпы саныны 20% құрайтын 3 млн Корпорация жұмыс істейді. Олар тауар сату мен қызмет көрсетудің жиынтық көлемінің 90% қамтиды.

Қазіргі ҚарӨТ басқарудың екі негізгі белгісі бойынша топтастыруға болады. Басқарудың бірінші белгісі бойынша банк холдингтері, екіншісіне өндірістік-технологиялық кешендер жатады. Бірінші топқа «Чейз», «Морган», «Меллон», «Лаймен Голдмен» және т.б.

Банктік және өнеркәсіптік капиталдың шоғырлануы отбасы ҚарӨТ (Рокфеллеров, Морганов

және т.б.), сонымен қатар аймақтық ҚарӨТ (кливлендік, чикактік) топ түрінде бекітілген. ҚарӨТ ішіндегі өзара қарым-қатынас бір саладан басқасына капиталдың еркін ағуына жағдай жасайтын икемді және тұрақты байланыстың қалыптасуын анықтайды. Бұл банк қызметі нақты бір салаға байланған емес, оның таңдауын тек қан нарық конъюнктурасы анықтауымен байланысты.

ҚарӨТ қызметінің дамуы мен қалыптасуының еуропалық беталысы мен тәстүрлі ерекше өзгешеліктері банктер мен өнеркәсіптік құрылымдардың тығыз байланысынан тұрады. Сонымен, банктер Германиядағы ҚарӨТ дамуы мен қалыптасуының көшбасшысы болып табылады. Олар инвестициялық жобаларды қаржыландыруға ғана емес, сонымен қатар ҚарӨТ құрамындағы кәсіпорындарды басқаруға да қатысады. ҚарӨТ «банктік» басында мынадай ірі акционерлік банктер «Дрезднер банк», «Дойче банк» және «Коммерцбанк» тұрады. Банктермен тығыз байланыста мынадай әлемдік атақты өнеркәсіптік концерндер «Бош», «Сименс» («Дойче банкпен» бірге), «Хосет», «Грундик», «Крупп » («Дрезднер банкпен» бірге) жұмыс істейді.

Әдебиеттер

1. Основные направления развития и размещения производительных сил Казахстана на период до 2015 г. / Под ред. А.Е. Есентугелова, Ж.А. Кулекеева. – Алматы: РГП «Институт экономических исследований», 2002. – 656 с.
2. Галиева А.Х. Организационно-экономический механизм развития финансово-промышленных групп в Казахстане // Вестник Института Регионального Развития. – Караганда, 2007. – №3 (13). – С. 96-101.
3. Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 гг. // Справочная система «Юрист».

Түйін

Бұл мақалада Минералды шикізат кешенінде корпоративтік құрылымның қалыптасуының алғышарттары мен жағдайы қарастырылады.

Резюме

В данной статье рассматриваются состояние и предпосылки формирования корпоративной структуры в минерально-сырьевом комплексе.

Summary

This article discusses the state and prerequisites for the formation of a corporate structure in the mineral resource complex.



ӘОЖ 332.145:338.48

*М.М. Науқанова, «Экономика» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Г.С. Укубасова, э.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ*

ТУРИЗМДІ ДАМУДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ (АЙМАҚ МЫСАЛЫНДА)

Туризм – демалыспен, бос уақытпен, спортпен, сондай-ақ мәдениетпен және табиғатпен тілде-сумен тікелей байланысты, жеке және ұжымдық толық жетілудің жолы ретінде жоспарлануы және тәжірибеге енгізілуі тиіс қызмет. Туризм әлемдік экономикада басты рольдің бірін атқарады. Бүкіл әлемдік туристік ұйымның деректері бойынша ол әлемдегі жалпы ұлттық өнімнің оннан бір бөлгін халықаралық инвестициясының 11%-дан астамын, әлемдік өндірістің әр бір тоғызыншы

жұмыс орнын қамтамасыз етеді. 1993 ж. Қазақстан Республикасы Дүниежүзілік туристік ұйымға мүше болып кірді. Қазақстанда қазіргі заманғы инфрақұрылым салаларының дамуына, соның ішінде туризмге үлкен мән беріледі. Туризм елдің тұтас өңірлерінің экономикасына белсенді ықпал етеді. Б.э. дейінгі үшінші мыңжылдықта басталған Ұлы Жібек жолының құрылуы мен дамуы Қазақстан турмзмінің тарихи алғы шарттары болып табылады. Қазақстанның тәуелсіздік алуы туристік қызметті реттеу мен халықтың тарихи және мәдени мұрасын жаңғырту үшін негіз боп қаланды. Туризмнің тез және тұрақты өсуін, оның қоршаған ортаға, экономиканың барлық саласына және қоғамның әл-ауқатына күшті ықпалын назарға ала отырып Үкімет Қазақстанның ұзақ мерзімді даму бағдарламасында туризмді басым сала деп анықтады. Қазақстанда туризмнің дамуы үшін нормативтік-құқықтық база құрылды. 2001 ж. маусымында «Қазақстан Республикасындағы туристік қызмет туралы» жаңа Заң қабылданды. Ол Қазақстан Республикасы экономикасының бір саласы ретінде туристік қызметтің құқықтық, экономикалық, әлеуметтік және ұйымдастырушылық негізін айқындады. Заңға сәкес Қазақстандағы туристік қызметті мемлекеттік реттеудің негізгі принциптері болып: туристік қызметке жәрдем беру және оның дамуына қолайлы жағдайлар жасау, туристік қызметтің басым бағыттарын айқындау және қолдау, сонымен қатар Қазақстан туризм үшін қолайлы ел туралы түсінікті қалыптастыру саналады. 1993 ж. Қазақстандағы туризм индустриясын дамытудың ұлттық бағдарламасы, 1997 ж. «Жібек жолының тарихи орталықтарын жандандыру, түрік тілдес мемлекеттердің мәдени мұрасын сақтау және сабақтастыра дамыту, 1997-2003 жж. Туризм инфрақұрылымын құру туралы» Қазақстан Республикасының мемлекеттік бағдарламасы қабылданды. 1997 ж. 2030 ж. дейінгі туризмді дамыту стратегиясы жасалды. Қазіргі уақытта 2003-2005 жж. арналған туризмді дамыту жөніндегі республикалық бағдарламаның жобасы жасалған. Бұл бағдарламаның басты мақсаты – республикада қазіргі заманға сай жоғары нәтижелі және бәсекеге қабілетті туристік кешен құру, экономиканың қосалқа салаларын өркендету. Сонымен қатар ол Қазақстанның туристік бейнесін қалаптастыруға және нығайтуға бағытталған. Қазақстанның мәдени-тарихи және демалыс зоналарын жетілдіру мен сақтауға, саланың ғылыми-әдістемелік қамтамасыз етілуіне, кадрларды дайындауға және қайта дайындауға үлкен мән бөлінетін болады. Туризмнің қазіргі индустриясы табысы жоғары және серпімді дамып келе жатқан қызмет көрсетулердің халықаралық сауда сегменттерінің бірі болып табылады. Туризмнен табыс, мұнай, мұнай өнімдері және автомобиль экспортының табысынан кейінгі тұрақты үшінші орында келеді. Әлемдік туристік нарықтың дәстүрлі аудандары өзінің реакциялық сиымдылығының шегіне іс жүзінде жеткендіктен, туризмнің өсуі туристер баратын жаңа аумақтар есебінен басым дамиды болады. Осыған байланысты, Қазақстан әлемдік туристік нарықта өзінің лайықты орнын табуға бірегей мүмкіндігі бар. Қазіргі туризм еңбекшілердің жыл сайынғы ақылы еңбек демалысына шығуы мен байланысты, мұның өзі адамдардың дем алуға және бос уақытын өткізуге деген негізгі құқығын тану болып табылады. Ол жеке адамды, адамдар мен халықтар арасындағы өзара түсіністікті дамытудың факторларына айналады. Қазіргі туризм – бұл әлемдік экономиканың құлдырауы болмайтын саласы. Мамандардың есебі бойынша, орташа есеппен, бір шетелдік туристің беретін табысын алу үшін оған барабар, шамамен 9 тонна тас көмір немесе 15 тонна мұнай, немесе 2 тонна жоғары сұрыпты бидайды әлемдік нарыққа шығару керек екен. Бұл ретте, шикі зат сату елдің энергия көздерін азайтады, ал туристік өндіріс таусылмайтын ресурстармен жұмыс істеуді. Шетелдік эконмистердің есебі бойынша, 100000 турист қалада орташа есеппен екі сағат болған кезде кемінде 350 000 доллар немесе адам басына 1 сағатта 17,5 доллар жұмсайды. Сөйтіп шикізат сату өзіндік экономикалық тығырыққа тірелу болса, ал туризмді дамыту-ұзақ мерзімді, экономикалық тиімді болашақ. Туризм тек қана экономикалық емес, сонымен бірген әлеуметтік-мәдени маңызға ие. Себебі ол елдер арасындағы мемлекетаралық байланыстардың және мәдени айырбастаудың дамуына ықпалын тигізеді, аймақаралық байланыс көлемін арттырады, халықтың танымдық деңгейін көрсетеді. Қазақстанда туризмнің хаостық дамуы, мемлекеттің, қоғамдық-құқықтықжәне жеке құрылымдардың арасында өз ара байланыстың жоқтығы, экономикалық механизмнің жетілмегендігі тән. Туризм сферасындағы макротенденциялар туризмнің тек бір сегментінің – шығу туризмнің артықшылықты екенін анықтады. Сонымен бірге, Қазақстанда келу туризмін дамытудың да алғы шарттары іс жүзінде бар, себебі Республикада

табиғи және рекреационды ресурстар, мәдени, тарихи сәулер және археологиялық ескерткіштер мол. Қазақстандағы қазіргі заманғы туризм дамуының деңгейі қолда бар туристік әлеуметті толығымен пайдалануға мүмкіндік бермей отыр. Туристік сфера дамуының төмен деңгейі туризм сферасын экономикалық реформалау жөніндегі ғылыми өңдеулердің тіптен болмауына байланысты. Қазақстанда туризм сферасында тәжірибелік ұсынуларды жасау үшін кешенді және жүйелік талдау өткізетін ғылыми-зерттеу құрылымы жоқ. Сондықтан қазіргі заманғы сатыдағы туризм дамуының экономикалық механизмін зерттеудің өзекті мәні бар. Отандық туристік нарықтағы қазіргі жағдай маркетингтің қағидаттары мен тәсілдерін қолдануды, жаңа тұтынушылардың негізгі белгілерін зерттеуді, сондай-ақ туристік қызметтерді тұтынушылардың мотивациялары мен мінез-құлықтың ерекшеліктерін зерттеуді қажет етеді. Туризмді зерттеуге, сонымен бірген М.Б. Биржаков, В.И. Азар, Ф. Котлер сияқты ғалымдар өз үлестерін қосты. Экономикалық көзқарастан, шетелде жұмыс орның тапқан тұлғалар тауарлар мен қызметті өндірушілер, яғни шет мемлекеттің жалпы ұлттық өнімін өндірушілер болып табылады. Еңбектері үшін олар отанына аударатын сыйақы – белгілі көлемдегі ақша соммасын алады. Сондықтан қаржы қатынастарына шетел азаматтарының ақы төленетін қызметі олардың уақытша тұрғылықты елінен валютаның кетуімен (шығындар) және олардың тұрақты тұрғылықты еліне пайда түсуімен (кірістер) көрсетіледі. Саяхаттаушы тұлғалар санаты ретіндегі материалды игіліктер мен қызметтерді өндірушілерден айырмашылығы келіп – кетушілер өнімі тұтынушылар болып табылады. Туристер мен экскурсанттар жолсапарға жұмсайтын ақша құралдарымен тұтынушы болады. Саяхатқа жұмсалатын шығындар жайлы ақпараттар өте аз. Бірақ Ұлыбританияда олардың ағылшынның орташа жылдық отбасылық бюджеттің 19% құрап, тамақ пен тұрғын үйге кететін шығындардан кейінгі орында тұратыны белгілі. Германияда бұл көрсеткіш 16%-ға тең, Франция мен АҚШ-та 12%. Сондықтан америкалық отбасы саяхақа 1 жылда 4 мыңға жуық долларын жұмсайды. Дәл осы сомманы олар медицинаға немесе тамақ, сусын, темекіге құртады, киімге жұмсалатын шығындары бұдан екі есе аз болады. Шекарадан тыс жерлердегі келіп-кетушілердің тұтынушылық сипаты әлемдік шаруашылықтағы ақша ағымының белгілі бағыттылығын білдіреді. Туристер мен экскурсанттар тұрғылықты елінен қабылдаушы елге ақша жиының тасымалдайды. Ләззат үшін, іскерлік, емдік, және мәдени тағы басқа мақсат та саяхаттаушы азаматтар қабылдаушы елге валюта алып келеді және тең дәрежеде ол елдің бюджетіне пайда түсіреді. Сондықтан олардың келіп-кетушілердің санатына біріктірілуі экономикалық жағынан аталған. Туризм инфрақұрылымын, ең алдымен орналастыру базасын дамытудың болашағын анықтау үшін саяхаттаушы тұлғалардың ішінен келіп-кетушілерді мынадай түрде бөліп алу маңызды: түнеуші келіп-кетушілер яғни туристер және бір күндік келіп-кетушілер, яғни экскурсанттар. Сонымен «турист» ұғымына келіп-кетушінің жеке жағдайы ретінде күнделікті ортасынан тыс жерге шығып, келген жерінде уақытша болған рекреациондық, іскерлік және тағы басқа да туристік мақсаттармен саяхаттайтын тұлғалар жатқызылады. Тек осы белгілердің барлығының болуын саяхаттаушы тұлғаның турист ретінде қарастырылуына мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Щурова А., Кантарбаева Ж., Саурамбаев О. Рынок туристических услуг в Казахстане. Альпари. – 2000.
2. Алтынбаев Б.А., Смыкова М.Р. Экономика и организация туризма. – Алматы, 1999.
3. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2000.
4. Туристік қызмет туралы: Заң актілерінің жиынтығы. – Алматы: ЮРИСТ, 2002.

Түйін

Бұл мақалада мемлекеттегі туризмнің қазіргі экономикалық жағдайы және дамыту жолдары қарастырылды.

Резюме

В данной статье рассматриваются экономическое состояние и перспективы развития туризма в стране.

Summary

This article discusses the current state and prospects of tourism development in the country.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ МЕНШІК ӘРІПТЕСТІКТІ ЕНГІЗУДЕ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕНІ ҚОЛДАНУ МҮМКІНДІКТЕРІ

«Қазақстан-2050» Стратегиясының басым бағыттарының бірі әлеуметтік-экономикалық проблемаларды шешуде, оның ішінде мемлекеттік-жеке меншік әріптестік қағидаттарында бизнес-қоғамдастықты мемлекетпен өзара іс-әрекетке тарту болып табылады.

Мемлекеттік-жекеменшік серіктестік (МЖӘ) мемлекеттік және жеке меншік бизнес субъектілерінің құқықтары мен міндеттерін, тәуекелдерін, шығындарын және артықшылықтарын теңдестірілген бөлу негізінде инфрақұрылымды және басқа жобаларды іске асыруға бағытталған қарым-қатынас жүйесі ретінде түсініледі.

МЖӘ тетіктерін пайдалану үкімет пен бизнес үшін бірқатар артықшылықтарды қамтамасыз етеді. Мемлекет жеке сектордың ресурстық және интеллектуалды әлеуетін пайдалана отырып, «қазір және қазір» халықтың проблемаларын шешуге мүмкіндік алады, сондай-ақ жеке сектор үшін жаңа инвестициялық мүмкіндіктер мен қосымша табыс көздері ашылууда.

МЖӘ мемлекет пен бизнес қауымдастығының ынтымақтастығы формасы ретінде өткен ғасырдың 90-жылдарынан бері әлемдік тәжірибеде белсенді қолданылды.

Қазіргі уақытта бұл механизм әлемнің 100-ден астам елінде кеңінен қолданылады. БҰҰ-ның Еуропалық экономикалық комиссиясының мәліметтері бойынша, МЖӘ барлық жобаларының 80% сәтті деп саналады. Ең тиімді PPP Оңтүстік Кореяда, Сингапурда, Ұлыбританияда, Канадада, Францияда, Италияда, Испанияда және Жапонияда қолданылады.

Шетелдік тәжірибені талдау құралдарын пайдаланудан ең көп пайдасы инфрақұрылымдағы инновациялық өзгерістерді енгізу болып табылады. Әдетте құрылыстың құны, сондай-ақ жеке компаниялардың одан әрі жұмыс істеуі құны мемлекеттік мекемелер құрған және басқаратындарға қарағанда әлдеқайда төмен. Нысандардың бағасы неғұрлым төмен болса және объектілердің сапасы қаншалықты жоғары болса, кәсіпкер түсетін табыстар қаншалықты жоғары болса, жобаның өтелу мерзімі тезірек және кредиторлар алдындағы міндеттемелерді өтеу мүмкін болады. Сонымен қатар жоғары сапалы және тұрақты қызмет көрсетуге қол жеткізетін тұтынушы жеңімпаз болып қалады.

Бұл жеке сектор үшін ең озық техникалық шешімдерді, инновациялық технологияларды қолдануға, сондай-ақ құрылыс сатысында сапаны жақсартуға қосымша ынталандырулар жасайды. Әлемдік тәжірибеде концессиялық компаниялар экономикалық және өндірістік секторлардың технологиялық және инновациялық дамуының басты қозғаушы күші болып табылады және олардың дамуы басқа концессиялық және концессиялық емес жобаларды жүзеге асыруда қайталанып қолданылады.

Осылайша, мемлекет жеке сектордан жаңа технологияларды, инновацияларды және ноу-хауды пайдалануды күтуге болады. Сондай-ақ, мемлекет үшін қол жетімсіз немесе нақты жобаға жеке әзірленген жеке сектордың тәжірибесі мен технологиясына қол жеткізу туралы.

Қазақстанда МЖӘ тетігін қолданудың заңнамалық негізі 1991 ж., ал 2006 ж. Қазақстандағы МЖӘ заңнамалық базасын одан әрі дамытуға мүмкіндік беретін негізгі құжатқа айналған «Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының жеке Заңы қабылданды.

2015 ж. «Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды, ол МЖӘ жобаларын бастау мен дайындауда жеке сектордың рөлін күшейтеді.

Аймақтық деңгейде МЖӘ-ні одан әрі дамыту мақсатында 2016-2018 жж. арналған Үкіметтің Дағдарысқа қарсы іс-қимыл жоспарының шеңберінде Аймақтық даму бағдарламасы МЖӘ тетігі арқылы жобаларды жүзеге асыру бойынша индикаторды – кем дегенде бес жыл сайын Қазақстанның әр өңірінде мақсатты көрсеткіш ретінде.

Халықаралық практикада жобаларды іске асыру кезінде дәстүр бойынша мемлекет жауапкершілігінің саласына қатысты мемлекет пен жеке сектордың өзара қатынасының елдің заңнамасы деңгейіне бекітілген.

МЖӨ ұғымының заңнамалық анықтамасының жоқтығы МЖӨ тетіктерін мемлекет пен жеке сектор арасындағы кез келген шарттық және шарттық емес қатынастар деп түсінуге әкеп соғады.

Осыған байланысты қоғамдық маңызы бар жобаларды іске асыру үшін МЖӨ тетіктерін қолдану шегін айқындау мақсатында МЖӨ ұғымын заңнамалық тұрғыдан бекіту мәселесін пысықтау қажеттілігі туып отыр.

Халақаралық практика жаңа құрылысты және/немесе қайта жаңартуды талап ететін жобаларда да, сонымен қатар басқару тиімділігін жақсартуды талап ететін жобаларда да МЖӨ тетіктерін қолдануға болатынын көрсетіп отыр.

Шетелдік практикада жеке қаржылық бастама (бұдан әрі – ЖҚБ) моделі көп қолданылады. ЖҚБ – бұл жеке сектор қаржыландыратын мемлекеттік қызметтер мен жұмыс келісімшарттары, бірақ қызметтерге тұтынушылар емес, мемлекет ақы төлейді (мысалы, қоғамдық жарықтандыру бойынша жобаларда, ауруханалар мен мектептерде мемлекет ұзақ мерзімді келісімшарт жасаса отырып, мемлекеттік кепілдік берілген тапсырысты орналастырады және көрсетілетін қызмет сапасына қарай объектіні ұстауға арналған шығындарды төлейді). Бұл ретте меншік және күтіп ұстау құқығы жеке меншік тарапта қалады. Келісімшарт мерзімнің соңында мемлекет келісімшартты ұзарты алады.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, Қазақстанда бірнеше себептермен МЖӨ тетігін пайдалану маңызды болып табылады, нарықтық қатынастарды дамытудың басты жолы, себебі реформалар нәтижесінде пайда болған нарықтық модель нарықтық субъектілер арасындағы сау бәсекелестік қатынастарды тоқтатады. Сондықтан мемлекет МЖӨ тетігі арқылы перспективалы жобаларды еліміздің жағдайында неғұрлым тиімді жүзеге асыруға ұмтылады. Сонымен қатар, жемқорлықтың жоғары деңгейі, мемлекеттік бәсекелестік жағдайында ғана емес, сондай-ақ келісімшарттарды дайындау және жобаны іске асыру кезінде өз мүмкіндіктерін шектейтін МЖӨ механизмін одан әрі тарату және жетілдіру үшін елеулі кедергі болып табылады.

Мәселен, мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің маңыздылығы ұлттық жобалар мен бағдарламаларды жүзеге асыруда, сондай-ақ қазақстандық экономиканың индустриалды-инновациялық даму түріне көшуіне жәрдемдесуде көрінеді. Кәсіпкерлік пен мемлекет арасындағы өзара әрекеттестікті дамыту тиімді экономикалық саясатты қалыптастыру, инновациялық қызметті арттыру, экономикалық және әлеуметтік инфрақұрылымды дамыту үшін қажетті маңызды шарттардың бірі болып табылады.

Әдебиеттер

1. «Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы 2015 жылғы 31 қазандағы № 379-V ҚРЗ.
2. Концессиялар туралы Қазақстан Республикасының 2006 жылғы 7 шілдедегі №167 Заңы.
3. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 11 қараша.

Түйін

Бұл мақалада Мемлекеттік-жеке меншік серіктестікті (МЖӨ) тетіктерін пайдалану және мемлекет пен кәсіпкерлер арасындағы жобаларды бірлесе жүзеге асыру. Сондай-ақ Қазақстан Республикасында шетелдік тәжірибиені қолдану мүмкіндіктері.

Резюме

В данной статье рассматривается использование механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) и совместной реализации проектов между государством и предпринимателями. Также применения зарубежного опыта внедрения ГЧП в Республике Казахстан.

Summary

This article discusses the use of state-private partnerships and the joint realization of projects between the state and entrepreneurs. Also, the application of foreign experience in the realization of state-private partnership in the Republic of Kazakhstan.



УДК 330:334.723(574)

С.М. Сагынбаева, магистрант спец. «Экономика»

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

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Для дальнейшего расширения правоприменительной практики реализации общественно значимых проектов по механизму ГЧП, Казахстану необходимо совершенствовать правовую и институциональную основу в данной области.

В этих целях постановлением Правительства РК от 29 июня 2011 г. №731 утверждена Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011-2015 гг.

Целью программы является создание законодательной и институциональной основы для реализации инвестиционных проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства в РК.

Применение механизмов государственно-частного партнерства предоставляет ряд преимуществ, как для государства, так и для развития бизнеса. Для частного сектора открываются новые инвестиционные возможности и соответственно новые источники доходов, возможность участия в крупных проектах. ГЧП предполагает использование ресурсного и интеллектуального потенциала частного сектора в сферах традиционной ответственности государства. С принятием Закона Республики Казахстан «О концессиях», который был принят в 2006 г., заложено правовое поле, позволяющее частному сектору инвестировать финансовые и технологические ресурсы для реализации инвестиционных проектов с использованием механизма концессии.

В целях совершенствования законодательства с учетом лучшей международной практики в 2008, 2010 и 2012 гг. были внесены ряд изменений в законодательство по концессии в части процедур передачи объектов в концессию, расширения мер государственной поддержки и повышения привлекательности концессионных проектов, отмены обязательности выпуска инфраструктурных облигаций, за исключением предоставления меры государственной поддержки в виде софинансирования государства.

В целях решения задачи по обеспечению эффективного управления и контроля за процессами подготовки и реализации проектов на основе ГЧП будут внесены предложения в части разработки методологии эффективного управления и контроля за процессами подготовки и реализации проектов на основе ГЧП. На постоянной основе будет проводиться работа по повышению квалификации государственных служащих по вопросам ГЧП.

Дальнейшее развитие ГЧП позволит реализовать и развивать потенциал частных инвесторов, привлечь средства институциональных инвесторов и сохранить функции государства в социально значимых секторах экономики.

В рамках реализации проектов с использованием механизма ГЧП в целях оценки деятельности реализатора (концессионера) в 2014-2015 гг. необходимо внедрение стандартов качества услуг, предоставляемых населению, путем разработки методологии по оценке качества услуг и индикаторов.

тивных показателей качества услуг. Успешное развитие ГЧП в Казахстане зависит от системного подхода к согласованному и взвешенному применению механизма ГЧП.

Вместе с тем, отраслевым органам в рамках государственных или отраслевых программ рекомендуется рассмотреть возможность отражения применения инструмента ГЧП с учетом специфических особенностей каждой отрасли.

В Казахстане необходимо дальнейшее совершенствование методологии, подготовки и экспертизы концессионных проектов. Кроме этого, необходимо изучить перспективы применения форм ГЧП помимо механизма концессии. При этом необходимо разработать конкретные механизмы согласования интересов власти и бизнеса с целью оптимального и рационального привлечения различных ресурсов и их источников, а также соответствующей корректировки правовой базы.

В целом, Казахстан ориентируется на лучший мировой опыт в области ГЧП, флагманами которого остаются такие страны как Южная Корея, Сингапур, Япония и страны Европы, чтобы казахстанская модель ГЧП стала оптимально эффективной и комфортной как для нашего государства, казахстанского общества, так и для инвесторов, которые приходят в Казахстан.

9 ноября 2017 г. в рамках пресс-конференции в правительстве РК вице-президент АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» Айдос Кобетов рассказал о запуске в Казахстане единой базы проектов ГЧП. Айдос Кобетов отметил, что база проектов на промышленную эксплуатацию была запущена в июле текущего года, и что она была подготовлена по поручению Правительства. База создана с целью тиражирования опыта центральных регионов страны для других регионов. База была подготовлена Центром ГЧП совместно с Министерством национальной экономики РК. Она размещена как на сайте МНЭ, так и на сайте центра ГЧП. На сегодня в ней отражены все 547 проектов. Доступ к ним открыт для всех желающих. В частности, в базе отражена следующая информация: название и характеристики проектов, их стоимость, сроки, ответственные лица. Вместе с тем, в рамках совершенствования законодательства по ГЧП запланированы следующие изменения: сокращение сроков планирования проектов ГЧП с 7 до 3 месяцев, внедрение казначейской регистрации проектов ГЧП, новые формы типовых контрактов ГЧП. Также в рамках данных изменений предусмотрены лизинг медицинского оборудования, доверительное управление поликлиникой, капитальный ремонт и сервисное обслуживание школ.

В Казахстане для развития государственно-частного партнерства (ГЧП) созданы законодательная, институциональная и инфраструктурная базы.

Этому доказательство: 24 февраля 2018 г. в Сенате Парламента РК состоялся «круглый стол» на тему «Совершенствование механизмов ГЧП в РК» в рамках реализации Послания Главы государства «Новые возможности развития в условиях Четвертой промышленной революции».

Как отметил председатель комитета палаты Аскар Бейсенбаев, в Послании Президента РК поставлена задача по привлечению частного капитала в рамках ГЧП, используя все возможные виды и формы – доверительное управление госимуществом, сервисные контракты и другое. Сенатор подчеркнул, что следует максимально упростить и ускорить все процедуры согласования, особенно в отношении небольших проектов. ГЧП должно стать основным механизмом развития инфраструктуры, в том числе социальной.

Также он добавил, что сейчас настало время, когда приходится бороться за каждого инвестора.

Заместитель председателя комитета Сената Сергей Громов сообщил, что для развития ГЧП в стране созданы законодательная, институциональная и инфраструктурная базы. Законодательная основа ГЧП заложена в 1991 г. с принятием Закона «О концессиях в РК» и усовершенствована в 2015 г. в рамках Закона «О ГЧП».

Депутат Сарсенбай Енсегенов указал на ряд проблем в сфере ГЧП, таких как недостаточность собственных финансовых средств, отсутствие доступного фондирования, высокие процентные ставки банковских займов и низкая активность финансовых институтов.

В свою очередь первый вице-министр национальной экономики РК Руслан Даленов проинформировал участников «круглого стола» об основных показателях развития ГЧП в Казахстане. Он пояснил, что заключено 194 договора ГЧП по 200 объектам на общую сумму инвестиций более 400 млрд тенге.

По словам вице-министра по инвестициям и развитию РК Арыстана Кабикенова, реализуется ряд крупных проектов ГЧП. В частности, строительство и эксплуатация автомобильной дороги «Большая Алматинская кольцевая автомобильная дорога (БАКАД)» стоимостью 512 млрд тенге, создание инфраструктуры автомобильного пункта пропуска «Нұржолы» на участке автомобильной дороги Алматы-Хоргос с ориентировочной стоимостью 98 млрд тенге.

Заместитель министра здравоохранения РК Лязат Актаева, обращаясь к собравшимся, отметила, что перечень проектов ГЧП в здравоохранении включает 138 объектов, в т.ч. 3 республиканского и 135 местного значения.

В целом на «круглом столе» обсуждены пути решения проблем, сдерживающих эффективное развитие ГЧП.

Участники встречи отметили необходимость совершенствования законодательной и нормативно-правовой базы, привлечения дополнительных источников финансирования, обеспечения кредитной поддержки, компенсации валютных рисков, усиления роли внебюджетных фондов, применения механизма предоставления государственных гарантий и другие.

По итогам «круглого стола» выработаны рекомендации, которые будут направлены в Правительство РК и другим госорганам.

Также 13 декабря 2018 г. вопросы развития государственно-частного партнерства в регионах рассмотрели на заседании Экспертного совета.

В ходе заседания обсуждены вопросы развития государственно-частного партнерства в регионах, а также экономическая повестка на 2019 г.

С пакетом предложений по системе ГЧП выступила председатель управляющего совета «Ассоциация налогоплательщиков» Ж. Ертлесова. В дискуссиях приняли участие Заместитель Премьер-Министра РК Е. Досаев, министры национальной экономики Т. Сулейменов, здравоохранения Е. Биртанов, советник генерального директора АО «Казахский институт нефти и газа» Ж. Кулекеев, председатель совета директоров АО «Сентранс» Е. Абдразаков, председатель правления НПП «Атамекен» А. Мырзахметов, директор общественного фонда «Центр экономического анализа «Ракурс» О. Жандосов, директор ТОО «OilGasProject» Ж. Ахметов, председатель правления АО «Народный Банк» У. Шаяхметова, директор общественного фонда «Центр анализа общественных проблем» М. МахмUTOва, руководитель центра «Международный научный комплекс «Астана» А. Буранбаев и другие.

В рамках исследования по вопросу эффективного применения принципа государственно-частного партнерства были проведены в регионах выездные совещания с представителями местных исполнительных органов, Министерства национальной экономики РК, АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства», предпринимателями и экспертами. Также при МНЭ РК создана Рабочая группа по вопросам развития ГЧП, включающая представителей отраслевых государственных органов, экспертов и представителей бизнеса. В результате были выработаны предложения по улучшению ситуации в данном направлении.

Таким образом мы видим, что с каждым годом развитие ГЧП усиливается, а это значит что Республика Казахстан вместе с миром шагает в ногу по реализации проектов ГЧП.

С каждым годом правительство Республики Казахстан уделяет все больше внимания на развития ГЧП, соответственно и держат под чутким контролем их реализацию.

Очень много проектов ГЧП в сфере здравоохранения. Они занимают долю свыше 20% от общего объема проектов. В область медицины активно идет частный сектор. Много медицинских учреждений, клиник, поликлиник, медкабинетов, семейно-врачебных амбулаторий в сельской местности, медоборудование также будет приобретаться через ГЧП. То есть частники где-то сами строят, где-то дают уже готовое помещение или здание в аренду. Может быть наоборот – госпартнер в лице больницы или другого лечебного учреждения предоставляет кабинеты в аренду, а частник оснащает соответствующим оборудованием, покупает за свои средства и оказывает свои услуги. Активно развивается ГЧП в сфере культуры и спорта. В регионах открываются физкультурно-оздоровительные комплексы. Один из таких крупных проектов – ледовый дворец в Актюбинской области. Этот объект строится с привлечением зарубежных инвестиций. Очень

много в аренду предоставляется помещений, например бывшие производственные площади, которые частники отдают под спортивные объекты, под футбольные поля, под различные секции. То есть эти объекты перепрофилируются в спортивные залы. Во многих школах устарели спортивные залы, поэтому частники приходят и строят для них. Территории школ позволяют возводить огромные залы ангарного типа. То есть днем занимаются ученики, а вечером частный партнер предоставляет платные услуги населению. Таким образом государство им платит, а они еще получают прибыль от платных услуг.

Литература

1. Шатерникова А. Государственно-частное партнерство в Казахстане // Казахстанская еженедельная газета «Панорама». – 2012. – № 32.
2. www.adilet.zan.kz;
3. Материалы АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства».
4. Общественно-политическая газета «Литер».
5. primeminister.kz

Резюме

В данной статье рассматривается развития и изменения государственно-частного партнерства в Республике Казахстан с момента принятия закона «О государственно-частном партнерстве».

Түйін

Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті дамыту туралы заң «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» қабылданғаннан кейінгі уақытта дамуы мен өзгерістері.

Summary

This article examines the development and changes in public-private partnership in the Republic of Kazakhstan since the adoption of the law «On Public-Private Partnership».



ӘОЖ 338.1

А.Қ. Сағындықова, «Экономика» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Г.Н. Гамарник, э.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ

Экономикадағы қайта құрулар көптеген жағдайларда мемлекеттің экономикалық саясатының ғылыми тұғырнамасына байланысты болып келеді. Қазіргі таңда ғылыми негізделген экономикалық саясаттың қажеттілігі мемлекет және әр түрлі нарық институттарының, заңшығарушы органдар мен атқарушы органдардың қызметтерінде маңызды орын алып отыр. Мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық саясаты мемлекеттілік институтының пайда болуымен бірге әрекет етіп келеді. Қазіргі заманда әлеуметтік-экономикалық саясаттың мемлекеттің өміріндегі маңыздылығы қоғамның дамуының жаңа кезеңдеріне өтуіне байланысты және қоғамдық өмірдің күрделенуі жаңа міндеттерді тудырып отырғандықтан, тұрақты түрде өсіп отыр.

Мемлекеттің кешенді түрдегі саясаты әлеуметтік-экономикалық талдау арқылы әлеуметтік-экономикалық және саяси процестердегі белгісіздік пен экологиялық сілкіністер қаупінің алдын алуға көмектеседі. Қазақстан Республикасының 2010 жылдан 2020 жылға дейінгі кезеңге арналған құқықтық саясат тұжырымдамасында «Үлемдік экономика мен саясатта болып жатқан іргелі

өзгерістер, жаһандану процестері, сондай-ақ елдің ішкі даму серпіні қол жеткізілгенмен шектелтіп қоймайды. Ұлттық құқықтың уақыттың жаңа талабына сәйкестігін қамтамасыз ету мақсатында мемлекеттің норма түзушілік және құқық қолдану практикасын одан әрі жетілдіру қажет» делінген.

Сонымен қатар осы тұжырымдама «ҚР Конституциясының мемлекеттің заңнамалық, ұйымдастырушылық және басқа да шараларымен жүзеге асуы тиіс құқықтық идеялары мен принциптерін одан әрі іске асыру қажет. Біздің мемлекетіміздің Конституциясында бекітілген Республика қызметінің түбегейлі принциптерін (бұл – қоғамдық келісім мен саяси тұрақтылық, барша халықтың игілігі үшін экономикалық даму, қазақстандық патриотизм, мемлекеттік өмірдің неғұрлым маңызды мәселелерін демократиялық әдістермен шешу) сақтау мен іске асыру елдің орнықты әлеуметтік-экономикалық және саяси-құқықтық дамуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді» делінген [1].

Мемлекеттің экономикаға әсер етуі қоғамдық дамудың объективті заңдылығы болып саналады. Мемлекет қандай саяси жүйеде дамып отырса да экономикада маңызды қызмет атқарады. Елдің экономикалық орталығы бола отырып, мемлекет экономикалық жүйенің объективті заңдылықтарына сәйкес қоғамның экономикалық дамуын анықтайды. Қоғамның экономикалық өмірінің бағыттарын анықтау кезінде мемлекет қоғамда екі түрлі рөл атқарады: жалпы қоғамға байланысты – қызметтік, ал халық шаруашылығына байланысты – ұйымдастырушылық, нормативті-реттеу қызметі.

Мемлекеттің қызметтік рөлі мемлекет ретінде жалпы қоғамның мүддесіне бағынған оның ықтиярын орындаушы аппарат түрінде көрініс тапса, мемлекеттің ұйымдастырушылық рөлі: а) мемлекеттік меншікке негізделген өндірісті ұйымдастыру; б) жалпы қоғамдағы өндірістік қатынастарды ұйымдастыру; в) мемлекеттік әлеуметтік-экономикалық саясат арқылы жалпы өндірісті басқару. Ал әлеуметтік бағыттағы нарықты экономиканы қалыптастыру барысында экономиканы ұйымдастыру өзінің өзектілігін сақтап қалады.

Экономикалық қоғамға сипат беретін категорияларға «еркіндік» (свобода – объективті заңдылықтарға сүйене отырып, дамитын шаруашылыққа байланысты қолданылатын ұғым) және «тәртіп» (адамдардың субъективті қызметіне байланысты қолданылатын ұғым). Күнделікті тұрмыста «еркіндік» ұғымымен адамның әрекетін білдірсе (шаруашылық адамдар арасындағы қатынасты білдіреді), ал тәртіп мемлекеттің әрекетін білдіреді. Адамның еркін қорғайтын және қоғамда тәртіпті қамтамасыз ететін (мемлекеттің институттарын ұйымдастыру арқылы) ғылыми тұжырымдамалар (концепциялар) нарықты экономиканың тиімді әрекет етуін қамтамасыз етеді.

Қоғамның мемлекет ретінде ұйымдасу кезінен бастап «еркіндік» пен «тәртіп» ұғымдарының арасында тұрақты қарама-қайшылықтар пайда бола бастады, яғни жеке тұлғаның еркіндіктегі мүддесі мен мемлекеттің тәртіпті орнатуға деген әрекеті арасында қарама-қайшылықтар туындады. Жеке индивидуум максималды түрде бос кеңістікке ие болғысы келсе, мемлекет жалпы қоғам мүддесіне сүйене отырып, оны шектеуге тырысады, сондықтан мемлекеттің тарихы ретінде шектелмеген экономикалық және саяси еркіндікті бекіткен «түнгі күзетші» мемлекет типінен жоспарлы экономикаға негізделген тоталитарлы мемлекетке қозғалысты білдіреді. Индивидуумның көзқарасына сай, еркіндік адамның жеке тұлға ретіндегі қадыр-қасиетін білдіреді. Ал адам өз әрекеті арқылы өз қажеттілігін және осы қажеттілікті қамтамасыз ету әдістерін айқындауға ерікті. Еркінділік адамның өз мүддесінің туындауына себеп болады. Бірақ та өз еркін жүзеге асыру барысында адам басқа тұлғалардың еркіндігіне шек келтіруі мүмкін (мысалы, бір адамның басқа адамды қанауы). Сондықтан еркіндік сонымен бірге басқа адамдардың құқықтарымен байланысты нормаларды сақтауды және қоғам өмірін ұйымдастыруға қатысуды білдіреді. Нормаларды бекіту мен қоғам өмірін ұйымдастырумен мемлекет айналысады, сондықтан мемлекет тәртіпті білдіреді. Еркіндік пен тәртіп арасындағы бір-бірімен сәйкес келуіндегі өзгерістер экономикалық сферада туындап отырады. Сондықтан қазіргі таңдағы құқық, экономикалық ғылымдарда тұрақты туындайтын өзекті мәселелердің бірі мемлекеттік тәртіп пен адамның еркі үйлесіп тұратын ерікті экономиканы құру саналады [2].

Жаңа экономикалық жүйенің қалыптасу барысында оның әлеуметтік-экономикалық мақсаттары мен ел азаматтарының ахуалына, экономикалық, әлеуметтік дамудың арақатынасына, әлеуметтік проблемалардың мәні мен оны шешу жолдарына, өмірдің әлеуметтік құрылымының ұлттық үлгісі мен әлеуметтік саясаттың негіздеріне қатысты мәселелер шешімін міндетті түрде табуға тиіс.

Экономиканың өзі мен оның дамуы жеке адамның мақсаты емес. Экономика адамдардың, әрбір адамның тағдырымен әрі мақсатымен ажырамастай әрі тығыз байланысты. Бұл ең алдымен, адам – өнім жасау мен басқа да қызмет нәтижесін иемдену жөніндегі экономикалық қызметке тікелей қатысушы болуымен байланысты. Екіншіден, қоғам мүшелері сонымен бірге қызмет факторлары мен нәтижесінің меншік иесі болып табылады, сондықтан олар меншік иесі ретінде игілікке ие болуда өздерінің мүдделерін білдіреді. Үшіншіден, қоғамның барлық мүшелері бөлу және қайта бөлу нәтижесінде өздеріне жететін игіліктерді пайдаланады. Адамдардың даму, тұтыну мүмкіндіктері олардың өздері алатын табыспен шектеледі. Төртіншіден, қоғам мүшелерінің экономикалық қызметінің нәтижелері экономиканың шектерінен тысқары да сезіледі – әлеуметтік ортаның дамуы, зейнетақының, жәрдемақының мөлшері экономикада қол жеткізген нәтижелермен тікелей байланысты. Демек, экономика өзінің мәні бойынша әлеуметтік сала, ал ел азаматтары – экономикалық процестің барлық кезеңдеріне міндетті түрде қатысушы болып табылады.

Алайда экономика мен әлеуметтік дамудың байланысы бұдан да тереңнен басталады. Өйткені адамдар экономикалық қатынастардың да, сонымен бірге экономикалық және әлеуметтік қатынастардың да мәніне бір уақытта субъектілер ретінде кіреді. Осыны түсіну үшін меншіктің тегінің және қоғамдық институттардың іс-қимылының, нормалары мен ережелерінің ерекшеліктерін білу қажет.

Меншік қатынасының құрылымы күрделі болады. Біріншіден, адам затпен, мүлікпен, игілікпен өзінің немесе бөтен затпен сияқты қатынас немесе объектілік-субъектілік қатынас жасайды. Екіншіден, ол өзінің сол немесе зат меншігіне қатысты басқа адамдармен қатынас немесе субъекті-субъектілік қатынас жасайды. Меншік қатынасы процесінде қоғамдағы құндылықтар жөнінде түсінік қалыптасып, адам өзінің қоғамда алатын орнын жеке бағалайды. Меншік фактісінің өзінен меншікке қатысты басқа адамдар осы заттың меншік иесі болып табылмайды. Алайда бірінші де, сондай-ақ екінші жағдайда да меншік фактісі және демек меншік қатынасы қатып қалған нәрсе емес. Меншік иесі затты уақытша басқа адамға беріп, оны пайдалану мен тұтыну тәртібін реттеу мүмкіндігі, сол сияқты өзінің қалауы бойынша осы заттан бас тартуы да мүмкін.

Нәтижесінде экономикалық қатынастармен қатар адамдардың арасындағы әлеуметтік қатынастар, яғни олардың бір-бірімен жасайтын қатынасы адамдардың қоғамдағы мәртебесі, игілік, табыс алу мүмкіндігі де өзгереді. Экономикалық және әлеуметтік билік пен қоғамның әлеуметтік құрылымы өзгереді. Демек, экономикалық өзгерістер әлеуметтік бір уақытта өзгерістер сияқты болып көрінеді [3].

Адамдардың қатынасының экономикалық субъектілердің қатынасы мен сонымен бірге әлеуметтік қатынастар субъектілері ретіндегі екі жақты тегі меншік қатынасындағы емес, сонымен бірге институционалдық құрылымдарда іске асырылады. Экономикалық қатынастардың сипаты мен мазмұнын дәстүрлер, қоғамдық және саяси ережелер мен нормалар қалыптастырған жағдайда адамдардың экономикалық және әлеуметтік қызметінің байланысы кері сипатта да қалыптасады. Бұл әсіресе құқықтық реттеуде әсіресе байқалады. Сөйтіп, экономикалық және әлеуметтік дамудың ішкі мазмұны біртұтас. Осы біртұтастық қоғамдық даму тараптарының қарапайым өзара байланысы емес, оны қоғамның екі әр түрлі экономикалық және әлеуметтік саласының өзара байланысы қолдайды [4].

Осы өзара байланыс жөнінде айтатын болсақ, осы саланың әрқайсысы біршама дербес және өзінің заңдылықтарына сәйкес дамиды. Сұраныс пен ұсыныстың, ақша айналысының, жеке ұдайы өндірістің, қоғамдық үйлесімдердің және т.б. өзгерісі экономикалық заңдылықтарға бағынады. Сонымен бір уақытта қоғамдағы әлеуметтік құрылымның, адамның даму мен т.б. өзгеру заңдылықтары олардан өзгеше және олардан тәуелсіз болады. Осы заңдылықтар бір-бірімен үйлеспейді. Экономикадағы өзгерістер мен әлеуметтік саладағы өзгерістер сәйкес келмейді және бір-бірімен сәйкес келе алмайды. Бір жағынан, нарық заңдылықтарына сәйкес өндірушілерді, дәрменсіз өндірушілердің банкроттығы, байлық пен нарықтың кемшіліктерін жою талабына ғана жауап беретін ең аз табыс, мемлекеттің араласу деңгейіндегі айырмашылықтар саралануы тиіс. Екінші жағынан, бүкіл халықтың күн көру үшін жеткілікті табыс деңгейі болуы тиіс, халық жұмыспен қамтудың белгіленген деңгейімен қамтамасыз етіліп, ерлер мен әйелдер тең құқықты болуда, сапалы білім алуы тиіс, ал мұның өзі нарықтың осы сияқты заңдарымен қарама-қайшы келеді. Бұл ретте

адамдардың мүдделерін қозғайтын кез келген экономикалық іс-әрекетке олар тиісінше жауап ретінде әрекет жасауы мүмкін. Әлеуметтік өмірдің заңдарын ескермей әлеуметтік өмірде нарық қағидаларын жүйелі түрле қолданған жағдайда экономикалық және әлеуметтік даму еріксіз қарама-қайшы келіп, қоғамда әлеуметтік және саяси тұрақсыздық белең алып, ең соңында экономикалық және қоғамдық дағдарыс туындайды. Осыған қарап, әлеуметтік саланың дербес заңдылықтары ескерілмеген «таза» экономикалық тәсілдеме заңсыз ғана емес, сонымен бірге қате деп айтуға болады.

Айтылғанның негізінде әлеуметтік өзгерістердің нарықтың заңдылықтары мен өлшемдеріне бір жақты бағынуы теориялық та, сонымен бірге практикалық жағынан да орынсыз болып табылады. Демек, әлеуметтік-экономикалық саясатты әзірлеу, экономика мен қоғамның ойдығдай дамуы үшін экономикалық және әлеуметтік өзгерістерді теңдестіріп, үйлестіріп, біртұтас қарастыру қажет [5].

Әдебиеттер

1. Мемлекет басшысы Н. Назарбаевтың «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты Қазақстан халқына жолдауы, 2018.
2. Назарбаев Н. Лайықты болашаққа сенімді болайық. – Ақиқат. – 2009. – №10. – 11-12 бб.
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.



УДК 338.438:005.1

Ж.А. Тагленова, магистрант спец. «Экономика»

Научный руководитель: **А.С. Бактымбет**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность темы: Президент Республики Казахстан в своем Послании народу Казахстана отметил, что современный этап развития ставит в повестку дня ряд новых важнейших задач перед агропромышленным комплексом страны. Определение уровня экономической эффективности функционирования любого предприятия является важнейшей задачей для собственников пред-

приятый (а среди них может быть и государство), потребителей и поставщиков предприятия, финансовых институтов и других субъектов рыночной экономики.

Цель работы: дать краткую характеристику понятию экономической эффективности производства.

За последние десять лет в отечественной экономической литературе дается полное объяснение понятию эффективность. Данному понятию было посвящено достаточно научных трудов и исследований. Были выделены общие, а также частные трактовки данного понятия, выделены основы его образования и предложены разные методы измерения. С началом кардинальных экономических преобразований дискуссии на тему эффективности не прекращались. В целом понятие эффективность в переводе с латинского языка означает производительный, действенный, дающий результат, а к тому же обосновывает развитые системы, явления и процессы.

Экономика считается стимулом производительности труда, а также повышением экономической эффективности. Однако в сложившихся условиях существенным считается установление главных направлений повышения эффективности производства, факторов, которые определяют рост эффективности производства и методов его определения.

Каждое предприятие ведет отчет своих финансовых результатов, а также за конкретное время учитывает отражение динамику расходов. Но, данная финансовая отчетность, которая выражается в денежной форме, не достаточна для полной оценки текущего состояния и перспектив развития предприятия, без должного анализа производственной стратегии, эффективности использования производственных ресурсов и развития рынков сбыта.

Индикатором развития выступает эффективность. Если мы стремимся повысить эффективность конкретного вида деятельности, то мы выявляем определенные меры, которые способствуют процессу развития, а также убираем те из них, которые влечут к регрессу.

Эффективность, в данном случае, всегда взаимосвязана с практикой. Любая деятельность ставит ее перед собой главной целью, регулирует эту деятельность в русло обоснованности, необходимости, оправданности и достаточности.

Эффективность в своей сущности означает результативность. Если подразделить ее на категории, то следует отметить две ее стороны – количественную и качественную. В свою очередь качественная сторона показывает ее логическое, теоретическое содержание, иными словами сущность категории. Количественная сторона отражает действия закона экономии времени, показывает экономию времени в ходе достижения целей общественного производства во время всего воспроизводственного процесса и на различных его фазах в масштабе всего народного хозяйства, отдельных его регионах, хозяйственных субъектов и отраслей.

Следует отметить, что на всех исторических этапах развития человеческого общества, эффективность обязана экономно расходовать свои силы, при этом достигая увеличения выпуска продукции при минимальных затратах средств. Это и отражает объективно существующий критерий экономической эффективности на всех стадиях развития общества.

Понятие рост эффективности производства является устойчивым, закономерным, повторяющимся, а также причинно-обусловленным процессом, который действует весьма объективно. К тому же, чем цивилизованнее общество, тем становится важнее повышение эффективности производства, потому что идет процесс возрастания потребностей, а также необходимости экономия общественных затрат экстренно увиливающего производства; целью любого производства является удовлетворение потребностей всех членов общества, и в этом случае приоритет отдается социальному результату, а не материальному.

Все вышеизложенное говорит о том, что увеличение эффективности общественного производства принимает черты экономического закона, повышающий экономическую эффективность производства. Данный закон является законом тенденции, так как росту эффективности совокупного общественного труда мешают противодействующие факторы. Выявлено, что наибольший прирост эффективности производства наступает, когда применяют интенсивные типы расширенного воспроизводства, характерный для нового этапа развития социума и экономики передовых стран.

Необходимо различать содержание понятий «эффективность» и «эффект» для определения

сущности экономической эффективности производства, а также для определения ее критерия и показателей.

Экономическая эффективность является сложной категорией экономической науки. Такие существенные понятия, как целостность, динамичность, многомерность, а также взаимосвязанность ее различных сторон, представляются через категорию экономической эффективности.

Однако сущность экономической эффективности являются сами отношения по производству, обмену и распределению, обеспечивающие уменьшение затрат для того, чтобы достичь полезного эффекта. При выявлении сущности категории, необходимо помнить, что экономическое содержание категории обозначает способы ее расчета.

В данной статье, мы рассматривали экономическую эффективность на примере птицеводческого предприятия ТОО «Жас Канат 2006» в городе Костанай.

Птицеводство считается одной из важнейших отраслей народного хозяйства. Благодаря своей скороспелости, птица снабжает население ценными продуктами питания, такими как яйцо и мясо. Сельскохозяйственная птица ценится высокими воспроизводительными способностями, интенсивным ростом, большой продуктивностью.

Данная отрасль играет важную роль в сельском хозяйстве. Ее продукция несет огромный удельный вес в рационе питания населения Казахстана. В птицеводческих хозяйствах процесс окупаемости капитальных вложений проходит достаточно быстрыми темпами, обеспечиваются высокие производительности труда и рентабельность. Следовательно, рост экономической эффективности яйцеводства предполагает образование в отрасли конкурентной среды, рост производства и сбыта яиц птицы.

Производство пищевых яиц в Костанайской области вносит существенный вклад в экономику Казахстана. Во-первых, нужно отметить качество потребляемой продукции. Увеличение качества продукции в значимой степени определяет выживаемость и наилучший успех предприятия в условиях рынка, темпы технического прогресса, внедрения инноваций, подъём эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, применяемых на предприятии. Во-вторых, следует отметить, что от выпуска высококачественной продукции побеждает и национальная экономика, так как в данном случае возрастают экспортный потенциал и прибыльная доля платежного баланса государства, увеличивается авторитет страны в мировом сообществе. Отсюда появляется необходимость постоянной, целенаправленной, тщательной работы товаропроизводителей по увеличению качества продукции в сопоставлении с аналогами конкурентов.

В птицеводстве прослеживается тенденция роста затрат труда и расхода кормов на производство единицы продукции. Понижение уровня производительности труда в отрасли происходит в результате износа имеющегося оборудования и невозможностью его замещения, собственно, что и приводит к понижению уровня механизации производства продукции. Помимо этого, в результате резкого снижения поголовья понизился уровень использования производственных мощностей птицеводческих предприятий, что также приводит к неэффективному использованию средств труда. Увеличение расхода кормов на производство единицы продукции связано, прежде всего, с несбалансированностью кормовых рационов по питательным веществам.

Для эффективной транспортировки яиц предлагают систему упаковки переработки яйца, т. е. яйцо будет не в первозданном виде, а в переработанном. Это получит результат, что хранение и транспортировка яйца и упаковка, которая избегает, потер при транспортировке. Таким образом, это даст предприятию уходить на тысячу километров дальше от своей территории и заниматься реализацией освоением тех рынков.

Таким образом, экономическая эффективность является наиболее обобщающим понятием экономики, а также сложной социально-экономической категорией воспроизводства, которая отражает процесс развития производственных сил в тесном контакте с производственными отношениями. Можно отметить, что экономическая эффективность – это отношения между ценностями благ, произведенные ценностями благ, от производства которых следует отказаться в виду их большей альтернативной стоимости.

Литература

1. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства: методы и показатели. – М.: «Экономика», 2009.
2. Чумаченко Н.Г. Повышение эффективности производства. – М., 2007.
3. Хеддервик К. Финансовый анализ деятельности предприятий. – М., 2006.
4. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. – Минск: ИСЗ, 1996.
5. Пястолов Экономический анализ деятельности предприятий. – М.: Академический проект, 2002.
6. Прыткина Л.В. Экономический анализ предприятия. – Ульяновск: Изд. ЮНИТИ-ДАНА», 2000.

Резюме

В настоящее время в Казахстане особенно в северной ее части преобладают сельскохозяйственные предприятия. И каждое предприятие должно нести в себе экономическую эффективность, а также рентабельность. Эти показатели считаются самыми главными величинами. Так как мы должны понимать окупаемо данное предприятие или нет. Эффективность в своей сущности означает результативность. Понятие рост эффективности производства является устойчивым, закономерным, повторяющимся, а также причинно-обусловленным процессом, который действует весьма объективно.

Түйін

Қазіргі уақытта Қазақстанда, әсіресе солтүстік бөлігінде, ауыл шаруашылығы кәсіпорындары басым. Әрбір кәсіпорын өздігінен экономикалық тиімділікті, сонымен қатар табыстылығын сақтауы керек. Бұл көрсеткіштер ең маңызды құндылықтар болып саналады. Біз бұл кәсіпорынның төленетінін түсінеміз. Оның мәні бойынша тиімділік – тиімділік. Өндірістің тиімділігін арттыру тұжырымдамасы тұрақты, табиғи, қайталанатын, сондай-ақ өте объективті түрде жұмыс істейтін кәдімгі процесс.

Summary

At present, in Kazakhstan, especially in the northern part of it, agricultural enterprises prevail. And each enterprise should carry in itself economic efficiency, and also profitability. These indicators are considered the most important values. As we should understand, this enterprise is paying off or not. Efficiency in its essence means effectiveness. The concept of the growth of production efficiency is sustainable, natural, repetitive, as well as a causal process, which operates very objectively.



УДК: 331:338:439

*Д.С. Темирова, магистрант спец. «Экономика»
Научный руководитель А.Н. Токсанова, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Поскольку в странах с развитой рыночной экономикой существует достаточно большой позитивный опыт в сфере обеспечения национальной экономической безопасности, который в настоящее время представляет несомненный интерес. Рассмотрим на примере некоторых стран разные аспекты обеспечения национальной экономической безопасности, которые могут представлять интерес для нас.

После окончания «холодной войны» обеспечение экономической безопасности стало приоритетным направлением в политике США.

В декабре 1995 г. президентом США был утвержден меморандум, в котором излагалось основное содержание Национальной программы обеспечения экономической безопасности, с целью

принятия соответствующих мер по обеспечению экономической безопасности. Результатом реализации программы стало создание единой в масштабах страны и взаимосвязанной во всех ее элементах системы экономической безопасности, направленной на сохранение лидерства США в технологических областях и обеспечение экономических интересов страны.

Межведомственной рабочей группой, в которую входили заместитель министра обороны, заместитель директора ЦРУ, министр энергетики, представители ФБР и АНБ, руководители ведущих корпораций – «Дженерал электрик», «Боинг», «ТРВ», были:

- определены параметры общей политики в области экономической безопасности и ее временные критерии;

- разработан механизм руководства системой обеспечения экономической безопасности;

- предложены проекты новых инструкций и директив;

- внесены изменения в систему подготовки и переподготовки кадров.

В концепцию экономической безопасности в качестве главных целей наряду с традиционным положением о защите секретов от иностранных спецслужб были введены положения об обеспечении национальных экономических интересов США в конкурентной борьбе с соперниками на мировой арене и о защите «лидирующих позиций США в технологических сферах», а «сохранение экономической мощи США» прямо связывается с проведением мер по обеспечению экономической безопасности.

В настоящее время спецслужбам США поручено добывать сведения о динамике мировых экспортно-импортных процессов, мерах иностранных правительств по поощрению экспорта и защите собственных рынков от зарубежных конкурентов. Разведка должна выявлять отрицательные экономические тенденции, заблаговременно предупреждать о готовящихся акциях иностранных правительств в областях внешней торговли, снабжать разведывательной информацией американские делегации на торговых переговорах.

Теперь рассмотрим опыт различных стран в борьбы с коррупцией и организованной преступностью.

Россия сегодня занимает 127-е место в индексе восприятия коррупции, опубликованном международной организацией Transparency International. Это означает, что по сравнению с 1996 г. ситуация у нас в стране ухудшилась. Надеясь на исправление такой ситуации, полезно оценить опыт стран трех типов: не преодолевших коррупцию, болевших коррупцией в тяжелой форме, но сумевших существенно снизить ее.

Одним из соседей России по упомянутой выше таблице является Китай, испытывающий те же трудности переходного периода, что и наша страна. Коррупция неоднократно объявлялась в Китае важнейшей национальной проблемой на партийных и государственных форумах, периодически начинались кампании борьбы с коррупцией, сводившиеся в основном к борьбе против коррупционеров. В итоге на непродолжительный срок коррупция пряталась, но вслед за тем возникала с новой силой.

Основная причина неудач китайских антикоррупционных кампаний уходит корнями в стратегию реформирования экономики и политической системы, избранную китайским руководством. Ее суть – постепенная либерализация экономики при сохранении фундамента политической системы, обширного государственного контроля, политического монополизма. В частности, под жестким государственным и административным контролем функционируют рынки земли и недвижимости, ограничивается передвижение граждан, особенно в свободные экономические зоны, сохраняются элементы централизованного распределения ресурсов, судьба многих предприятий, производств зависит от организационных решений, принимаемых властями. Тем самым сохраняются и усугубляются все описанные выше негативные эффекты переходного периода, способствующие процветанию коррупции.

Вместе с тем есть страны, начавшие преобразования и постепенно вышедшие на «благоприятный цикл реформ». В таких странах удастся во многом обуздать коррупцию.

Так, Уганда была клептократическим государством в первый постколониальный период. До 1967 г. режим правил страной без выборов и создал к 1971 г. предпосылки прихода к власти

Иди Амина, при котором правительство практически превратилось в систему организованной преступности, которая наживалась за счет населения. Процветали поддержка экономически невыгодных проектов, чрезмерных военных расходов, взятки за получение государственных контрактов, грабительский контроль над экспортом, экспроприация собственности.

В ходе гражданской войны в 1986 г. было создано новое правительство, которое начало преобразования. Были предприняты реформы социально-экономической политики, менялись объем и способы государственного регулирования экономики для уменьшения базы извлечения коррупционных доходов. Реформировались государственные учреждения с целью упрощения бюрократических процедур; сокращался аппарат, улучшались оплата труда чиновников, их профессиональная подготовка; был создан жесткий этический кодекс.

Действующая в Гонконге (Китай с 1 июля 1997 г.) Независимая комиссия по борьбе с коррупцией (НКБК) является одним из примеров института, успешно реализующего решительные меры против глубоко укорененной коррупции. Основой для борьбы служит тщательный мониторинг действий властей – как со стороны официальных институтов, так и со стороны отдельных граждан, а также судебное преследование виновных.

Введя в действие в начале 70-х гг. антикоррупционную программу, Сингапур достиг в этом впечатляющих успехов, и теперь занимает 9-ое место в рейтинге коррупционности. (Это значит, что менее этой страны коррумпированы только восемь стран).

Во всех значимых организациях, в частности в министерствах, имеются службы внутренней безопасности, обязанностью которых является регистрация и выявление ошибок чиновников, их намеренных или случайных нарушений действующих правил и соответствующих последствий таких нарушений. Государственные организации стремятся поощрять позитивные действия должностных лиц. Система поощрений направлена на то, чтобы чиновнику было выгодно и в материальном, и в моральном планах вести себя честно и эффективно.

Важную роль также играют СМИ. Согласно высказыванию одного из крупнейших политических деятелей этой страны, наиболее опасны для его политической карьеры обвинения в коррупции, которые могут появиться в уважаемой газете. Следует отметить, что в Израиле, в силу значительных социальных льгот для чиновников и безжалостного их наказания при обнаружении коррупции, низовая коррупция практически отсутствует.

Следует заметить, что многие развитые и даже некоторые развивающиеся страны достигли определенных успехов в борьбе с угрозами экономической безопасности государства, особенно самыми серьезными из них, такими, как коррупция, экономическая преступность. Для России особенно интересен опыт антикоррупционной борьбы Нидерландов, Сингапура, Гонконга. Чрезвычайно важен и поучителен опыт США по организации работы спецслужб на поприще обеспечения национальной экономической безопасности.

Таким образом, мы определили сущность и комплексность понятия экономической безопасности, рассмотрели систему и направления, по которым, прежде всего надо двигаться государству с целью обеспечения национальной экономической безопасности и сделали следующие выводы.

1. Экономическая безопасность основана на общенациональном комплексе мер, направленных на постоянное устойчивое развитие и совершенствование экономики страны.

2. Экономическая безопасность является фундаментальной основой национальной безопасности, т.к. именно она является материальной базой всей системы безопасности государства, выражает основополагающие интересы людей, хозяйствующих субъектов, общества и государства.

3. Национальная экономическая безопасность – это такое явление, которое обеспечивается четкими механизмами государственного воздействия на экономическую, политическую и социальную сферу, направленное на защиту национальных экономических интересов в долгосрочной перспективе, независимость национальной экономики и обеспечение высокого уровня жизни населения.

4. Экономическая безопасность страны должна обеспечиваться, прежде всего, защитными мерами, осуществляемыми государством, а также укрепляться эффективностью самой экономики на основе высокой производительности труда, качества продукции и так далее.

Литература

1. Казаков Н.Д. Безопасность и синергетика (опыт философского осмысления) // Информационный сборник Фонда национальной и международной безопасности. – 1994. – №4.
2. Курский В.А. Подход к планированию эволюционного развития предприятия в конкурентной среде // Финансы и кредит. – 2010. – №14. – С. 29-32.
3. Кочергина Т.Е. Экономическая безопасность. – Р-н/Д: Феникс. – 2007. – 445 с.
4. Популярная экономическая энциклопедия. Гл.ред. А.Д.Некипелов. – М.: Большая российская энциклопедия. – 2001. – 367 с.
5. Современная экономика: Учебн. пособие / Под ред. О.Ю. Мамедова. – Р-н/Д: Феникс. – 2011. – 456 с.

Резюме

Поскольку в странах с развитой рыночной экономикой существует достаточно большой позитивный опыт в сфере обеспечения национальной экономической безопасности, который в настоящее время представляет несомненный интерес. Рассмотрим на примере некоторых стран разные аспекты обеспечения национальной экономической безопасности, которые могут представлять интерес для нас.

Түйін

Нарықтық экономикасы дамыған елдерде сияқты, ұлттық экономикалық қауіпсіздік саласында да айтарлықтай үлкен тәжірибе бар, ол қазіргі уақытта анықталмаған қызығушылықты білдіреді. Немесе кейбір елдердің мысалдарында біз ұлттық экономикалық қауіпсіздіктің түрлі аспектілерін қарадық, бұл бізді қызықтыруы мүмкін.

Summary

As in countries with developed market economies, there is a fairly large positive experience in the field of national economic security, which currently represents an unspecified interest. Consider, for example, in some countries, different aspects of ensuring national economic security, which can be of interest to us.



УДК 314.74

У. Укматов, магистрант спец. «Экономика»

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

КазУЭФМТ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В мировой практике выделяются либеральный и консервативный подходы к разработке и реализации миграционной политики. Согласно данным ООН, эмиграционная политика 80% стран мира характеризуется либеральным подходом. Наиболее нейтральными к эмиграции являются крупные получатели денежных переводов от мигрантов (Китай, Индия, Филиппины). В Мексике провозглашена жесткая регулирующая политика в отношении эмиграции.

Интересен опыт России и, в частности, ее столицы – Москвы. Поскольку Россия, как и Казахстан, является страной реципиентом, принимающей большой поток мигрантов. По объему иммиграции Россия уже в начале нового столетия занимала третье место в мире, приняв в среднем за год 781 тыс. мигрантов против 865 тыс. в Германии и 924 тыс. в США [1].

Вторая схожесть России с Казахстаном – большая территория, с наиболее протяженными линиями государственных границ. В-третьих, и Россия и Казахстан находятся в зоне безвизового режима с постсоветскими странами донорами миграции.

Примечателен опыт Японии, которая из закрытого островного государства превратилась в страну, принимающую мигрантов. Данный опыт показателен тем, что эта страна имеет безвизовые

отношения с еще большим количеством стран, чем Казахстан. Именно безвизовый режим в Казахстане накладывает трудности регулирования миграционных потоков.

В развитых странах Запада иммиграционная политика за последние десять лет претерпела значительные изменения. В 1998 г. во Франции был принят новый закон о выезде и пребывании иностранных граждан, о праве на убежище. В 1999 г. в Ирландии, в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии вступили в силу новые законы об иммиграции, а в Австралии изменилась балльная система отбора иммигрантов.

В международной миграционной политике сформировались следующие тренды:

1) миграционная политика стран-экспортеров рабочей силы характеризуется не только большим разнообразием, но и разнополярным подходом, при этом эмиграция рассматривается в качестве объективного процесса;

2) либеральную поощрительную политику в области эмиграции ведут страны с экономической зависимостью от денежных переводов мигрантов;

3) усиление консервативных подходов и запретительной политики по отношению к иммиграции у стран крупных импортеров рабочей силы.

В рамках регулирования внутренней миграции населения, интересен опыт Китая. Экономический успех Китая можно связать с облегчением внутренней миграции. Недавняя реформа в системе регистрации домохозяйств (Hukou – хуку) способствовала развитию более гибкого рынка труда.

«Hukou» – система регистрации домохозяйства или так называемая прописка, требуемая по закону Китая. Прописка выдается на семью и обычно включает рождение, смерть, браки, разводы и движения всех членов семьи.

Система «хуку» играет важную роль в управлении процессом урбанизации. Уровень урбанизации в городах Китая в 2008 г. составлял 45,7%, в 2011 г. – 51,3%, в 2012 г. – 52,6%.

Правительством Индии предполагается двухсторонний подход к вопросу растущей численности мигрантов – модернизация инфраструктуры в существующих городах и развитие новых пригородных поселков для рассредоточения городского притока людей. Более того, план включает стратегию создания определенных рабочих мест в сельской местности, например, развитие малых и средних отраслей, таких как пищевая переработка и сельское хозяйство.

В Великобритании отсутствует институт регистрации граждан по месту жительства, что обусловлено исторически высокой ролью местного самоуправления; отсутствует единый документ, удостоверяющий личность граждан. В то же время, все британцы имеют свой персональный идентификационный номер (ПИН) в базе данных Министерства здравоохранения. Согласно обращениям в учреждения здравоохранения осуществляется сбор информации по внутренней миграции.

Норвегия является страной, в которой действует централизованный регистр населения и представляет идеальную модель организации миграционного учета. Центральный регистр населения (CPR) позволяет фиксировать любую смену места жительства резидентом страны на срок свыше 6 месяцев, включая эмиграцию и переезд внутри муниципалитета, из одного муниципалитета в другой. Регистр находится в ведении Директората по налогам и сборам. Персональные данные (копия регистра) передаются в Центральное статистическое управление.

Финансирование программ интеграции и адаптации мигрантов в ЕС осуществляется специальными фондами.

Помимо этого, в странах ЕС существуют следующие действующие механизмы адаптации мигрантов:

- центры поддержки малого бизнеса: обучение, микрокредитование, юридическая поддержка;
- иммиграционная обсерватория: исследовательская сеть научно-исследовательских и учебных заведений, занимающихся изучением, оценкой и развитием миграционной ситуации;
- работа с организациями и объединениями иммигрантов: техническая поддержка, поддержка проектной деятельности, целевые и сетевые программы проектов, активная коммуникация.

Феномен «утечки мозгов», а также эмиграция квалифицированных рабочих кадров из различных сфер является серьезной и труднорешаемой проблемой.

Во многих странах рассматриваются стратегии по улучшению экономической и социальной

ситуации для предотвращения эмиграции квалифицированных кадров и стабилизации положения дел внутри государства.

По результатам Индекса оттока квалифицированных кадров (ForeignPolicy) страны СНГ в рейтинге расположились следующим образом: Киргизия (36 место, индекс – 7,4); Украина (40 место с показателем – 7,3 балла); Узбекистан (45 место); Россия (72 место); Казахстан (138 место). Меньше всего люди хотят выезжать из США, Норвегии, Австралии, Австрии, Бельгии и Омана и Люксембурга.

В рамках противодействия процессу «утечки мозгов», интересен опыт Кореи и Тайваня.

Дополнительным каналом притока низкоквалифицированной рабочей силы в Германию стала программа «au pair», в соответствии с условиями которой молодые люди в возрасте до 25 лет могут оказывать услуги по уходу за детьми и ведению домашнего хозяйства. Период их пребывания и работы в стране – до 1 года [2].

В США для низкоквалифицированных рабочих есть сельскохозяйственные (H2 – A) и несельскохозяйственные (H2 – B) визы. Верхнего предела для визы H2 – A нет, но работодатели обязаны обеспечить работников жильем, оплатить им билеты на самолет и возместить расходы на проезд до места работы. Максимальная продолжительность визы H2 – A – один год с возможностью продления или 3 года в целом.

В рамках жилищного обустройства низкоквалифицированных трудовых мигрантов, в развитых странах существуют программы, предусматривающие финансовую поддержку в виде льгот по оплате жилья, либо компенсации расходов на аренду.

В случаях особо жестокого обращения с трудовыми мигрантами, законодательство США предусматривает карательные меры против работодателей, использующих труд нелегальных иммигрантов, и организаторов нелегальной иммиграции, наказывая их наложением штрафа и лишением свободы [3].

При анализе миграционных процессов по специальностям и образованию, выявлено, что наблюдается в основном опок мигрантов по техническим, педагогическим, медицинским и экономическим специальностям со среднеспециальным образованием, а приток технических и других специальностей с общим средним образованием, т.е. происходит неэффективный обмен трудовых ресурсов.

Положение усугубляется еще и тем, что одним из условий вступления Казахстана в ВТО является либерализация рынка труда. В соответствии с прогнозами это приведет к большой волне мигрантов из Китая, Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана и России.

Таблица

Основные направления миграции рабочей силы*

Регионы	Страны реципиенты	Страны-доноры
1	2	3
Северная Америка	США	Латинская Америка (Мексика), Азия, Ближний Восток, Западная Европа, Африка, Восточная Европа, страны СНГ
	Канада	США, Латинская Америка (Мексика), Азия (Гонконг, Филиппины, Шри-Ланка, Индия), Ближний Восток, Западная Европа (Великобритания, Германия, Италия), Африка, Восточная Европа (Польша), страны СНГ (Россия, Украина, Казахстан и т.д.)
Австралия	Австралия	Великобритания (Объединенное Королевство и Ирландия), Азия (Гонконг, Вьетнам, Новая Зеландия), Италия, Греция, Югославия, более 200 тыс. государств
Западная Европа	Франция	Алжир, Марокко, Португалия
	Бельгия	Италия, Марокко, Испания
	Германия	Турция, Югославия, Италия, Греция, Польша

1	2	3
	Нидерланды	Турция, Марокко
	Швейцария	Италия, Югославия, Испания
	Великобритания	Индия, страны СНГ
	Швеция	Финляндия
Западная Азия	ОАЭ, Катар, Кувейт, Саудовская Аравия, Бахрейн, Омар	Египет, Индия, Пакистан, Йемен, Иран, Ливия, Южная и Юго-Восточная Азия, Греция. Турция, Италия, Южная Корея, Таиланд, Бангладеш, Ливан, Сирия, Иордания, Ирак, Палестина, Филиппины
Южная, Юго-Восточная Азия и Восточная Азия	Гонконг, Сингапур, Япония, Малайзия, Южная Корея, Тайвань	Филиппины, Таиланд, Индонезия
Африка	Кот-д'Ивуар Южноафриканская республика (ЮАР)	Соседние страны африканского континента
Центральная и Южная Америка	Аргентина*, Бразилия, Венесуэла, Парагвай, Боливия, Чили,	Восточная Европа, страны СНГ
Страны СНГ	Россия	Украина, Белоруссия, Молдавия, Казахстан
* Боливия, Чили, Парагвай и Уругвай страны-доноры для Аргентины		

**Примечание: составлена автором*

Литература

1. Миграционные процессы на современном этапе // Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Развитие системы образования и проблемы становления демократического гражданского общества в Казахстане». – Алматы, 2004. – С. 98-102.
2. Проблемы миграционных процессов и особенности миграционной политики в РК // Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Проблемы духовного развития науки и образования Казахстана на стыке столетий». – Шымкент, 2004. – С. 39-42 (в соавт. с Сатыбалдиевой А.Н.).
3. Особенности трудовой миграции на современном этапе // Матер. междунар. науч.-практ. конф. «Индустриально-инновационное развитие – основа устойчивой экономики». – Астана, 2006. – Т. 1. – С. 319-321.

Резюме

В статье рассматривается Международный опыт государственного регулирования миграционных процессов.

Түйін

Мақалада көші-кон үдерістерін мемлекеттік реттеудің халықаралық тәжірибесі талқыланды.

Summary

The article discusses the international experience of state regulation of migration processes.



МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ

В приоритетных направлениях развития общества, поставленных Президентом страны Н. Назарбаевым в своих Посланиях народу Казахстана, центральное место занимает экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике и реальной конкуренции с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений. На новом этапе развития Казахстан решает широкий круг задач, связанных с повышением конкурентоспособности национальной экономики. Это, прежде всего, такие как реструктуризация экономики, развитие инфраструктуры и институтов рынка, а также преодоление недостатков, унаследованных от предыдущего этапа: несовершенство отраслевой и технологической структуры; слабая внутренняя интегрированность, недостаточная жизнеспособность производительных сил. Все это оценки справедливы и в отношении развития малого бизнеса. Социально-экономическая роль этого сектора велика как в странах с устоявшейся рыночной экономикой, так и в тех, что только недавно пошли по этому пути. С одной стороны, малый бизнес, представляющий собой в социальном плане слой мелких собственников, определяет в силу своей массовости, социальную и экономическую стабильность страны. С другой стороны, он является важнейшим институтом социально-ориентированной рыночной экономики.

Важнейшей социально-экономической функцией малого и среднего бизнеса является возможность удовлетворения динамично растущего потребительского спроса, а также установление равновесия на потребительском рынке. Реализации этой функции способствуют такие свойства МСБ, как меньшая по сравнению с крупным бизнесом капиталоемкость предприятий, способность организовывать производство в короткие сроки, меньшая потребность в ресурсах.

Важнейшими приоритетами социально-экономической политики Республики Казахстан на протяжении последних 20 лет являются поддержка предпринимательства и особенно развитие малого и среднего бизнеса. Это еще раз подтверждает Послание Главы государства Н. Назарбаева от 27 января 2012 г. «Социально-экономическая модернизация главный вектор развития Казахстана», в котором основная роль в решении социально-экономических проблем на современном этапе вновь отведена предпринимательству.

Согласно закону «О частном предпринимательстве» от 31 января 2006 г. №124-III (с изменениями, внесенными Законом РК от 17.07.2009 №188-IV и Законом РК от 05.07.2011 №452-IV) к субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше 60000 МРП, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год активов за год.

К субъектам малого предпринимательства не могут быть отнесены индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие отдельные виды деятельности, определенные Законом РК «О частном предпринимательстве» (такие как производство и (или) оптовая реализация подакцизной продукции, деятельность в сфере игорного и шоу-бизнеса, деятельность, связанная с оборотом радиоактивных материалов, аудиторская деятельность и др.).

Развитие МСП – это:

- формирование конкурентных рыночных отношений за счет создания социального слоя собственников, владельцев предприятий;
- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ и услуг;

- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- содействие структурной перестройке экономики, придание ей гибкости, мобильности, маневренности;
- привлечение личных средств населения для развития производства; эффективное использование творческих способностей людей, раскрытие их талантов, освоение различных видов ремесел;
- вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);
- активизация научно-технического прогресса;
- освоение и активное использование местных источников сырья и содействие деятельности крупных предприятий путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создание вспомогательных и обслуживающих производств;
- освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа.

Основные направления преодоления проблем малого бизнеса в РК следующие:

- создание правовых и организационных условий для роста деловой активности малых предприятий;
- реализацию экономической политики, включая научно-техническую, инновационную, инвестиционную, ценовую;
- реализацию налоговой и кредитно-финансовой политики для обеспечения эффективного развития малого бизнеса;
- оказание малым предприятиям содействия в осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- применение по отношению к малым предприятиям специальных мер поддержки с учетом особенностей каждой отрасли и региона, отдельных групп предпринимателей и видов деятельности: поощрение ремесел, сезонных работ, артельных и семейных форм организации деятельности;
- упрощение порядка регистрации и форм отчетности, сокращение перечня лицензируемых видов деятельности. Снижение расходов по социальному страхованию.

Содействие развитию малого предпринимательства призвано обеспечить реализацию целей государственной политики регулирования, а именно:

- поддержание занятости, социально-экономической стабильности, роста общего благосостояния населения;
- интенсификацию инвестиционных процессов;
- стимулирование инноваций путем финансирования разработок новой продукции.

Малый и средний бизнес находится в центре интересов казахстанского общества, затрагивает жизнь всего населения страны. Немногие сектора экономики могли бы функционировать без его нескончаемого потока продукции и услуг. И что особенно важно, его деятельность инициирует изобретательскую и инновационную деятельность, основные идеи и изобретения чаще поступают от малых, нежели от крупных предприятий. Вопреки общераспространенному мнению малый бизнес процветает в тени крупного бизнеса. Как правило, малые производства являются более прибыльными, нежели крупные перерабатывающие компании. Хотя малый бизнес процветает почти в каждой отрасли, в некоторых он занимает более сильные позиции, чем в других. Требования каждой основной группы отраслей – начальные финансовые вложения в персонал, материалы и оборудование определяют, насколько устойчивым будет присутствие в них малого бизнеса. Если судить по количеству наемных работников, малый бизнес преобладает в трех из четырех основных групп отраслей: оптовой торговле, розничной торговле и сфере услуг.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана».

2. Программа «Занятость-2020» Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2011 г.

3. Постановление Правительства РК № 301 об утверждении Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.03.2012).

4. Агентство Республики Казахстан по статистике. <http://www.stat.kz>

5. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 гг, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года.

6. Новый малый и средний бизнес не будут проверять в течение трех лет // Журнал «Мир финансов» от 30 июля 2014 года.

Резюме

Проанализировано современное состояние малого и среднего предпринимательства. Уровень развития малого и среднего предпринимательства. Однако есть перспективы в плотности размещения субъектов малого и среднего предпринимательства, доли субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме производства товаров и услуг. Показано отсутствие роли малого и среднего предпринимательства в реализации инноваций. Выявлены основные приоритеты развития.

Түйін

Шағын және орта бизнестің ағымдағы жай-күйін талдау. Шағын және орта бизнестің даму деңгейі. Сонымен қатар, шағын және орта бизнестің тығыздығын, шағын және орта бизнестің тауарлар мен қызметтер өндірісінің жалпы көлеміндегі үлесі бар. Инновацияларды енгізуде шағын және орта кәсіпорындардың рөлінің жоқтығы көрсетілген. Дамудың негізгі басымдықтары анықталды.

Summary

Analyzed the current state of small and medium enterprises. The level of development of small and medium enterprises. However, there are prospects in the density of accommodation of small and medium-sized businesses, the share of small and medium-sized businesses in the total production of goods and services. The absence of the role of small and medium enterprises in the implementation of innovations is shown. The main development priorities are identified.



**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНЫҢ
МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ЖАҒАНДАНУ ҮРДІСІ**

**ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**THE PROCESS OF GLOBALIZATION AND PROBLEMS OF THE FINANCIAL
MARKETS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

УДК 336.71

***И. Абикен**, магистрант спец. «Финансы»
Научный руководитель: **А.А. Мусина**, д.э.н, профессор
КазУЭФМТ*

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ
В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ**

Наиболее важным аспектом реструктуризации проблемной задолженности банков является то, насколько последовательно можно реализовать основные цели, связанные с признанием плохих долгов и очищением балансов в совокупности с дальнейшей рекапитализацией банков. Говоря о международном опыте, стоит отметить, что в большинстве случаев подход к работе с проблемными кредитами включает в себя выкуп плохих долгов у банков, а затем пополнение собственного капитала банков за счет государственных средств. По данным Международного валютного фонда, выкуп проблемных кредитов банков является одним из наиболее распространенных подходов. Различные структуры выкупа «токсичных» активов были реализованы в США, Китае, Франции, Швеции, Южной Корее и других странах [1].

Деятельность зарубежных агентств финансировалась, как правило, за счет средств бюджета, путем выпуска государственных облигаций или предоставления центральным банком кредитов. Деньги шли на выкуп просроченных долгов и работу с проблемными должниками.

В Казахстане принципиальными целями возможных подходов к реструктуризации задолженности являются снижение объемов банковского резервирования, а также сокращение реальных убытков в долгосрочной перспективе за счет обеспечения и сокращения расходов, связанных с реализацией залога [2]. Следует также отметить, что увеличение объемов проблемной задолженности, взыскиваемой за счет имущества должника, оказывает негативное влияние на состояние баланса кредитора, который в конечном счете столкнется с проблемой эффективного управления таким имуществом и дополнительными налоговыми обязательствами, и рисками. Одним из способов организации эффективного управления проблемной задолженностью является обособление и консолидация проблемных кредитов в рамках отдельных структур.

Одним из инструментов, которые могут быть использованы в Казахстане в качестве «центров консолидации» портфелей проблемной задолженности, могут стать закрытые паевые инвестиционные фонды, в частности кредитные (или ипотечные) фонды, а также фонды недвижимости – для работы с соответствующим обеспечением. К примеру, в России кредитные фонды как один из элементов номенклатуры активов паевых инвестиционных фондов были введены чуть более двух лет назад и в последнее время привлекают все большее внимание банков и управляющих компаний, работающих и на нашем рынке [3].

Кредитные фонды могут быть использованы в банковской деятельности, выполняя функции по приобретению прав требования по кредитным договорам, выдаче займов и управлению портфелем проблемной задолженности [1]. В состав активов кредитного фонда могут входить:

- денежные средства, включая иностранную валюту, на счетах и во вкладах в кредитных организациях;
- долговые инструменты в соответствии с законодательством;
- денежные требования по кредитным договорам или договорам займа, исполнение обязательств по которым обеспечено залогом (за исключением последующего залога), поручительством или банковской гарантией;
- имущество (в т.ч. имущественные права), являвшееся предметом залога и приобретенное (оставленное за собой) при обращении на него взыскания в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обеспеченного залогом обязательства;
- финансовые инструменты, базовым активом которых являются величины процентных ставок [4].

Пул активов кредитного фонда должен быть на 65% сформирован за счет кредитных требований. В состав активов при этом также может быть включено имущество, приобретенное в результате взыскания залога (за исключением долговых инструментов) в размере не более 20% от общей стоимости активов фонда. Кредитный фонд может также осуществлять деятельность по выдаче займов, при этом такие кредиты должны быть обеспечены залогом, поручительством или банковской гарантией. Для кредитных фондов отсутствуют специальные требования по резервированию, но вместе с тем их активы подлежат оценке.

Реализация структуры с использованием кредитного фонда может позволить банку в дальнейшем использовать более гибкий подход при управлении резервами в результате обмена портфеля проблемной задолженности на ценные бумаги (паи фонда) и перевода задолженности в категорию прочих активов для целей резервирования. Возможность дальнейшего листинга паев кредитных фондов также может оказать влияние на оценку портфеля. Однако, обмен кредитного портфеля на пай фонда напрямую возможен только в отношении кредитов, обеспеченных ипотекой [3].

Тем не менее, с практической стороны данное ограничение может быть устранено за счет включения в структуру третьего лица или осуществления уступки прав требования.

Условия кредитных договоров, находящихся в портфеле фонда, могут быть пересмотрены по соглашению с заемщиками: могут быть изменены сроки погашения, процентная ставка, дополнено или заменено обеспечение. Таким образом, сохраняется возможность реструктуризации кредитов на индивидуальной основе.

Использование механизма паевых инвестиционных фондов позволяет воспользоваться определенными налоговыми преимуществами. Наиболее важным из них является отсутствие налогообложения доходов от текущей деятельности на уровне фонда. Налогообложению будут подлежать суммы выплат пайщикам в момент их распределения. Суммы доходов, аккумулированные кредитным фондом, могут быть реинвестированы в новые проекты без непосредственного налогового эффекта [2]. Отсутствие законодательно установленной обязанности паевых инвестиционных фондов по уплате налога на имущество также несет большие выгоды при значительных объемах основных средств, полученных в исполнение заемщиками своих обязательств.

Развитие указанной структуры может предполагать использование фондов недвижимости для работы с обеспечением, если его объемы превышают установленные для кредитных фондов лимиты. Задача управления средствами и их распределение в инвестиционные проекты может быть заложена в инвестиционной декларации фонда [1].

Для работы с портфелем задолженности, номинированной в иностранной валюте, и привлечения международных инвесторов могут быть использованы структуры зарубежных фондов или компаний. Определенные преимущества с точки зрения налогообложения предоставляет возможность использования специализированных секьюритизационных режимов в некоторых юрисдикциях, в частности как в Люксембурге и Ирландии. Использование таких режимов позволяет достичь нулевого уровня налогообложения на уровне компании, консолидирующей портфель на своем

балансе и выпускающей обеспеченные им инструменты [1]. Следует отметить, что режим секьюритизационной компании может налагать определенные ограничения на деятельность структуры, однако может иметь и преимущества с точки зрения привлечения инвесторов на зарубежном рынке при благоприятном изменении конъюнктуры рынка.

Для эффективной работы с некоторыми видами обеспечения (например, с недвижимостью) может потребоваться учреждение определенных организаций.

В рамках каждой деловой ситуации необходима выработка специальных решений, при этом элементы структур должны отвечать требованиям каждой из участвующих сторон и могут существенно различаться в каждой сделке. Практика показывает, что эффективное управление проблемной задолженностью возможно даже в непростых экономических условиях и при правильной организации и планировании способно принести ощутимые выгоды и должнику, и кредитору [2].

В течение нескольких прошедших лет, финансовые институты всячески старались предпринять меры по внедрению зарубежного опыта: так в течение последних 5 лет, Национальный Банк РК создал Фонд проблемных активов, Фонд проблемных кредитов, АО «Халык банк» и АО «Казкоммерцбанк» – дочерние компании по управлению своими стрессовыми активами. Но реальных перемен, несмотря на поручение Президента Республики Казахстан Правительству и Национальному Банку РК, не произошло. Остались открытыми нерешенные налоговые вопросы, вопросы списания проблемных займов. До их решения банки второго уровня не собираются предпринимать никаких реальных мер. Они ждут роста цен и не хотят продавать активы дешево. Кредитование экономики растёт медленно.

Для банков второго уровня преимущество от реализации такого подхода заключается в том, что некоторые доходы они все-таки смогут извлекать из кредита, а недостаток состоит в том, что передача всех прав на залог может превратиться в серьезную проблему, если, например, документация по нему оформлена неправильно. Существует вероятность того, что купленный кредит будет возвращен банку, если будет невозможно обеспечить чистоту передачи залога [3].

Однако инновационные методы работы с проблемными долгами являются неэффективными в современных условиях по целому ряду причин, в их числе:

- отставание государственного законодательного и нормативно-правового регулирования от требований текущего дня;
- методическое несовершенство подходов к работе с проблемными активами как на государственном, так и на локальном (конкретных банков) уровнях;
- отсутствие системной подготовки и нехватка квалифицированных кадров, специализирующихся на работе с проблемной задолженностью;
- неэффективная организация деятельности по работе с проблемными долгами в банках.

Также наиболее важным принципом любых действий БВУ в отношении проблемных кредитов должен стать принцип построения постоянного взаимоприемлемого партнерского сотрудничества по различным направлениям, преследующих определенные цели.

Основные принципы партнерского сотрудничества, которые должны придерживаться стороны:

- открытость и согласованность в выборе метода урегулирования проблемной задолженности;
- методическое (документальное) обеспечение работы с проблемными кредитами, заключающееся в наличии у кредитных организаций программ по урегулированию проблемной задолженности;
- содействие кредиторов заемщику в реализации оптимального вида реструктуризации кредитной задолженности.

Западный опыт сотрудничества кредитных организаций и коллекторских агентств применим и в Казахстане. Но для успешной деятельности здесь необходимо учитывать особенности менталитета граждан, в частности, отношение к закону, особенности культуры и этики – важнейшие элементы в социуме, от которых зависит поведение отдельных индивидуумов в той или иной ситуации [2].

В свою очередь западный опыт, накапливавшийся десятилетиями, обязательно надо учитывать при работе в казахстанских условиях. И, безусловно, значимые коллекторские агентства,

работающие на казахстанском рынке, используют в своей деятельности технологии, применяемые за рубежом, адаптируя их к нашему рынку. Основные проблемы, возникающие при работе на этом рынке, – отсутствие законодательства, регламентирующего деятельность коллекторских агентств, невозможность на данном этапе работать с информацией кредитных бюро.

Что касается сотрудничества банков и коллекторов, то на Западе огромное внимание уделяется анализу поведения клиентов, в котором используется как персональная история в передающем банке, так и история поведения клиента относительно кредитного сектора в целом. На основании этих данных строятся и более эффективно применяются скоринговые и аналитические модели, позволяющие прогнозировать поведение должников на разных стадиях просрочки, проводить сегментацию и определять наиболее результативные действия.

Пока же существующие проблемы ждут своего решения, необходимо делать ставку на опыт и технологичность в работе.

Касательно деятельности по сбору просроченной задолженности в связи с развивающимся кризисом на финансовых рынках, значительно выросли объём и качество сделок, а также диверсифицировались их категории [3]. Многие потенциальные клиенты из их числа заранее интересуются условиями сотрудничества, продумывают стратегии выхода из кризисной ситуации, просчитывают, какой элемент баланса заложить на тот или иной случай, стоит ли работать с тем или иным партнером в принципе.

Сейчас банки проявляют все больший интерес к взаимодействию с коллекторскими агентствами, переходя от агентской схемы к цессии. Это позволяет им быстрее высвобождать резервы и в короткий срок избавляться от портфелей просроченных долгов.

Изучение опыта работы банков с проблемными кредитами показало, что индивидуальная работа с проблемным заемщиком достаточно эффективна, однако ведет к существенным затратам со стороны банка [4]. К ним относятся комиссии коллекторам, заработная плата сотрудников, издержки на судебное делопроизводство. Так же важно отметить появление недополученной прибыли в связи с тем, что сотрудники кредитующего подразделения во время работы с проблемными кредитами не осуществляют выдачу новых кредитов. В условиях экономических кризисов резко возрастает количество проблемных кредитов, что приводит к невозможности применения индивидуального подхода к каждому отдельному проблемному кредиту, т.к. они растут в геометрической прогрессии и сотрудники не справляются с подобным объемом. Данный фактор приводит к тому, что банки вынуждены нести значительные убытки из-за невозможности вернуть каждый конкретный проблемный кредит [2].

Это вынуждает их отказаться от индивидуальной работы и ориентироваться на стандартизированные методики и технологии работы с проблемной задолженностью. На основании обобщения опыта можно сделать вывод о том, что накопление большого количества проблемных кредитов требует использования портфельного подхода для управления ими. Непосредственно управление портфелем проблемных кредитов представляет собой организацию деятельности банка при осуществлении процесса возврата проблемных кредитов, которая направлена на минимизацию издержек возврата по портфелю.

Выводы:

На основе вышеизложенного следует отметить, что в настоящее время, несмотря на активное использование банками различных технологий управления проблемными кредитами, отсутствует единый подход к пониманию данных технологий, механизмов, методов и инструментов, как в теоретическом, так и методологическом аспектах.

На наш взгляд, массовое использование отдельных механизмов и технологий управления проблемными кредитами без сведения их в единую методику в банках порождает проблемы, обусловленные зависимостью банковской организации от выбранного метода. В отличие от рассмотренных методов управления проблемными кредитами, заключающихся в применении различных оздоровительных мер по отношению к проблемному кредиту, на наш взгляд, необходимо акцентировать внимание БВУ на необходимости развития превентивных (профилактических) мер, целью которых является предотвращение наступления возможных проблем по кредиту.

Литература

1. Тальская М. Фавориты кредита // Эксперт. – 2013. – №11 (52). <http://expert.ru/expert/2013/11>
2. Турбанов А., Тютюнник А. Банковское дело. Операции, технологии, управление. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 187 с.
3. Кучукова Н.К. Методы преодоления финансовых кризисов и посткризисное развитие экономики Казахстана. IV-й Астанинский экономический форум, г. Астана, 3-4 мая 2013 г., Евразийский экономический обзор, 2011. – № 2. – С. 53-56.
4. Банки за продление льгот по списанию плохих кредитов // Деловой портал Капитал. <http://kapital.kz>

Резюме

В статье рассмотрены основные перспективы и возможности применения зарубежного опыта в управлении проблемными кредитами в банках второго уровня, автором выявлены проблемные вопросы возможности применения мировых практик в условиях Республики Казахстан. Данная статья расскажет о неэффективности применения зарубежных методик в банковском секторе Казахстана, в связи с чем и возникла потребность в разработке и внедрении государственной программы по оздоровлению проблемных займов.

Түйін

Мақалада екінші деңгейлі банктердегі мәселелі несиелерді басқаруда шетелдік тәжірбиенің келешегі және қолдану мүмкіндіктері қарастырылған және де дүниежүзілік тәжірбиелердің Қазақстан Республикасының жағдайында қолданудың мәселелі сұрақтары автормен айқындалған. Бұл мақалада қазақстандық банк секторында шетелдік әдістерді пайдаланудың тиімсіздігі туралы айтылады, оған байланысты проблемалық несиелерді оңалтудың мемлекеттік бағдарламасын әзірлеу және енгізу қажеттілігі туындады.

Summary

The article discusses the main challenges and opportunities to use the foreign experience in the management of problem loans in banks, the author also identified the problematic issues and possibilities to apply international practices in the Republic of Kazakhstan. This article will tell about the ineffectiveness of the use of foreign methods in the banking sector of Kazakhstan, in connection with which there was a need to develop and implement a state program for the rehabilitation of problem loans.



УДК 336.226.1

*Д. Ажигулов, магистрант спец. «Финансы»
Научный руководитель: Ж.О. Лукпанова, к.э.н.
КазУЭФМТ*

УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Специальный налоговый режим – это особый порядок расчетов с бюджетом, устанавливаемый для отдельных категорий налогоплательщиков и предусматривающий применение упрощенного порядка исчисления и уплаты отдельных видов налогов и платы за пользование земельными участками, а также представления налоговой отчетности по ним.

Специальные налоговые режимы предусматриваются в отношении:

- 1) субъектов малого бизнеса;
- 2) крестьянских (фермерских) хозяйств;
- 3) юридических лиц – производителей сельхоз продукции, продукции аквакультуры (рыболовства) и сельских потребительских кооперативов.

Специальный налоговый режим предусматривает упрощенный порядок исчисления, уплаты

и представления налоговой отчетности по социальному и корпоративному или индивидуальному подоходному налогам (кроме подоходного налога, удерживаемого с заработной платы наемных работников), а также льготные ставки и другие механизмы, направленные на уменьшение налоговой нагрузки. При этом, на субъектов малого бизнеса не распространяется порядок предоставления налоговой отчетности вышеперечисленных налогов.

Учитывая различные стадии развития предпринимательства, в Налоговом кодексе предусмотрено 6 форм налогового режима для субъектов малого бизнеса:

- общеустановленный порядок;
- специальный налоговый режим на основе патента;
- специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации;
- специальный налоговый режим с использованием фиксированного вычета;
- специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств;
- специальный налоговый режим для юридических лиц – производителей сельхоз. продукции, продукции аквакультуры (рыбоводства) и сельских потребительских кооперативов.

Таблица 1

Виды и условия применения специальных налоговых режимов в Казахстане

Виды режимов	Условия применения	Порядок исчисления
1	2	3
Специальный налоговый режим на основе патента	Применяют индивидуальные предприниматели, не использующие труд работников, осуществляющие деятельность в форме личного предпринимательства, доход которых за налоговый период не превышает 300-кратного минимального размера заработной платы	Исчисление налогов в рамках данного режима осуществляется по ставке 1-2%
Специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации	Применяют индивидуальные предприниматели, а также юридические лица соответствующие следующим условиям: - предельная численность работников составляет 30 человек; - предельный доход за налоговый период составляет 2 044-кратный минимальный размер заработной платы (57 812 496 тенге)	Для исчисления налогов по упрощенной декларации применяется единая ставка 3%
Специальный налоговый режим с использованием фиксированного вычета	Применяют индивидуальные предприниматели, а также юридические лица соответствующие следующим условиям: - предельный доход в размере 12260-кратного минимального размера заработной платы (346 761 840 тенге) - численность работников в количестве 50 человек. Данный режим предусматривает фиксированный вычет в размере 30% от суммы дохода, определенного с учетом корректировок без наличия подтверждающих документов	КПН по ставке 20% ИПН по ставке 10%
Специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств	Предусматривает особый порядок расчетов с бюджетом на основе уплаты единого земельного налога (ЕЗН) и распространяется на деятельность по производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции, продукции аквакультуры (рыбоводства) собственного производства	Исчисляется исходя из оценочной стоимости земельных участков по дифференцированным ставкам от 0,1 до 0,5 %

1	2	3
Специальный налоговый режим для юрид. лиц – производителей сельхоз. продукции, продукции аквакультуры (рыбоводства) и сельских потребительских кооперативов	Данный режим распространяется на деятельность по производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции, продукции животноводства и птицеводства, пчеловодства, аквакультуры (рыбоводства) и деятельности сельских потребительских кооперативов	Предусматривает уменьшение на 70% исчисленных в общеустановленном порядке сумм КПП, НДС, соц. налога, земельного налога, платы за пользование земельными участками, налога на имущество, налога на транспортные средства

Самым распространенными являются СНР на основе патента и на основе упрощенной декларации. Проведем расчет налога по специальному налоговому режиму на основе патента. К примеру, индивидуальный предприниматель, самостоятельно занимающийся своим ремеслом, среднемесячный доход которого составляет 290 тыс. тенге, т.е. в среднем 3480 тыс. тенге в год (290 тыс. тенге x 12 месяцев). Данный предприниматель подпадает под условия применения специального налогового режима на основе патента, т.к. доход за год не превышает 200-кратный размер МЗП (5 656 800 тенге в год).

Сумма налога по патенту установлена в размере 2% от заявленного налогоплательщиком предполагаемого дохода. Полученная сумма является стоимостью патента, которую предприниматель должен уплатить в бюджет равными долями в виде индивидуального подоходного и социального налогов.

Таблица 2

**Механизм исчисления налога
по специальному налоговому режиму на основе патента**

Налоги, исчисляемые в рамках СНР	Механизм исчисления	Сроки уплаты
ИПН	1% от заявленного дохода	До начала применения СНР, одновременно с расчетом и заявлением
Социальный налог	1% от заявленного дохода за минусом соц. отчислений	
Социальные отчисления	5% от МЗП	
Обязательные пенсионные отчисления	10% от МЗП	

Пример расчета стоимости патента:

Предполагаемый доход предпринимателя в месяц составляет 290 000 тенге.

Стоимость патента за месяц при таком доходе составит:

5800 тенге = 290 000 тенге * 2 %.

Сумма индивидуального подоходного налога 2900 тенге = 5800 тенге / 2

Сумма социального налога 2638 тенге = (5800 тенге / 2) – 2900 тенге
Сумма социальных отчислений 1414 тенге = 28284 тенге * 5%

(Сумма социального налога уменьшается на сумму социальных отчислений в ГФСС). 2900-1414=1486

Сумма обязательных пенсионных отчислений ежемесячно 2828 тенге = 28284 тенге * 10 %.

Итого сумма налога по патенту составляет 2900+1486+1414+2828=8628 тенге, т.е. налоговая нагрузка составляет около 3%.

**Механизм исчисления налога по специальному налоговому режиму
на основе упрощенной декларации**

Налоги, исчисляемые в рамках СНР	Механизм исчисления	Сроки уплаты	Форма и сроки предоставления отчетности
ИПН	1,5% от заявленного дохода	Не позднее 25 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом	Декларация: не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетн. кварталом
Социальный налог	(1,5% от заявленного дохода) – соц. отчисления		-
Соц.отчисления	(5% от МЗП)		-
Обязательные пенсионные взносы в НПФ	(10% от зарплаты предпринимателя)		-
	Исчисленная сумма может быть уменьшена на 1,5% в зависимости от размера зарплаты работника		
При наличии наемных работников дополнительно рассчитываются следующие налоги и отчисления			
ИНН	10% от дохода работника за минусом МЗП и ОПВ	Не позднее 25 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом	-
Соц. отчисления	5% от дохода работника за минусом ОПВ		-
Обязательные пенсионные взносы в НПФ	10% от дохода работника		-

Таким образом, выбор специального налогового режима или общеустановленного порядка налогообложения производится предпринимателем на добровольной основе. При этом субъект малого бизнеса вправе выбрать только одну форму расчета с бюджетом. Переход с общеустановленного порядка на специальный налоговый режим возможен только по истечении 2-х лет применения общеустановленного порядка.

Литература

1. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года №120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)».
2. Ахметов Б. Анализ изменений по специальным налоговым режимам // Вестник налоговой службы РК. – 2018. – №3. – С. 16-18.
3. Изменения в Налоговый кодекс связаны с принятием нового Предпринимательского кодекса РК // www.zakon.kz/nalogovoe-zakonodatelstvo-rk-ne.html

Резюме

В данной статье рассмотрены виды и условия применения специальных налоговых режимов в Республике Казахстан. Представлен механизм исчисления налога по специальному налоговому режиму на основе патента и упрощенной декларации. Проведен расчет стоимости налога по патенту.

Түйін

Ұсынылған мақалада Қазақстан Республикасында арнайы салық режимдерінің түрлері мен қолдану шарттары қарастырылған. Патент және оңайлатылған декларация негізінде арнайы салық режимі бойынша салықты есептеу тетігі ұсынылған. Патент бойынша салық құнының есебі жүргізілді.

Summary

This article discusses the types and conditions of application of special tax regimes in the Republic of Kazakhstan. A mechanism for calculating tax under a special tax regime based on a patent and a simplified declaration is presented. The calculation of the tax value of the patent.



*К.Д. Алтынбеков, «Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: З.К. Жаныбаева, э.ғ.к., доцент м.а.
ҚазӘҚХСУ*

ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЭЛЕМЕНТІ РЕТІНДЕ КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫНЫҢ ДИАГНОСТИКАСЫ

Ешкім ешқашан дағдарыстан қорғап қалуға кепілдік бермейді. Дағдарыстық жағдай аяқ астынан болады. Дағдарыс кәсіпорындарды қызмет саласына, қызметкерлер санына, өнім сапасына және басқа жағдайларға қарамай-ақ тандайды. Дағдарыстық жағдай көптеген себептердің әсерінен пайда болады. Олардың ішінде, табиғат апаттарын, экологиялық, қаржы, азаматтық немесе құқықтық дағдарыстарды айтуға болады. Кәсіпорынның алдын ала дайындалған дағдарысқа қарсы бағдарламасының болуы, оның болашаққа деген ұмтылысының айқын көрінісі.

Экономикалық әдебиеттерде дағдарысқа қарсы басқарудың көптеген анықтамалары бар. Кейбір авторлар дағдарысқа қарсы басқаруды «нақты бір борышқордың кәсіпорында қолданатын дағдарысқа қарсы нысандар мен әдістердің жиынтығы» деп түсінеді. Дағдарысқа қарсы басқару микроэкономикалық категория болып табылады және кәсіпорынның жойылуы мен қайта жандануы кезіндегі өндірістік қатынастарды қамтиды. Ресейлік экономист Э.А. Уткин дағдарысқа қарсы басқару дегенде, кәсіпорынның нарықтық қызметінде мүмкін қиыншылықтардың болмауына, оның өз жеке қаржыларына негізделген, кеңейтілген, ұдайы өндіріске және тұрақтылыққа бағытталған басқаруды түсінеді. Профессор Э.М. Коротков бойынша: «Дағдарысқа қарсы басқару – дағдарысты алдын-ала көре білуге көзделген басқару, оның белгілерін, залалдарын азайту шаралары талданып, оны ары қарай дамуға пайдалану». Дағдарыстың еркін және оңтайлы жақтарын атап өткісі келетін авторлар, дағдарысқа қарсы басқаруды керісінше, «жақындап келе жатқан қиын кезеңді алдын-ала біліп, даму бағытын өзгертуге мүмкіндік береді деп анықтайды». Қазақстандық экономист-ғалымдар дағдарысқа қарсы басқаруды – кәсіпорындағы базистік, өзгермелі шамаларды сақтап қалуға бағытталған шараларды жоспарлау мен жүзеге асыру деп анықтайды [1].

Дағдарыс кезеңінде басқару мен сапа мәселелері өндірісті сақтап қалу үшін шешуші фактор болып табылады, әлемдік қаржылық жағдайда өнімнің немесе қызметтің бәсеке қабілеттілігін арттыруы өте маңызды. Тәжірибе көрсетіп отырғандай, отандық кәсіпорындардың күйреуінің басты себебі кәсіпорынды басқару қағидалары мен әдістерінің нарықтық экономикаға сай келмеуі. Нарықтық экономикада дағдарысқа қарсы үрдістер – басқарылатын процестер, сондықтан елімізде дағдарысты қабылдау концепциясын анықтап, оған қарсы механизмді қалыптастыру аса өзекті мәселе болып отыр. Ғалымдардың зерттеуінше, дағдарысты қабылдаудың екі концепциясы бар:

1. Дағдарысқа деген қатынас – қолда барды сақтап қалуға бағытталған. Мұнда дағдарыс қауіп және тосқауыл деп қабылданып, қатысушы тұлғалар немесе ұжым үшін тәуелсіздігін жоғалтып алу қаупі болады. Осының нәтижесінде, жауапты тұлғалар дағдарысты теріс қабылдап, дағдарысқа дейінгі алдын алу шараларын жүзеге асырады.

2. Дағдарысқа деген қатынас – жаңашылдыққа бағытталған. Бұл жағдайда дағдарыс кәсіпорынның эволюциялық даму үрдісіндегі жаңартуға деген қажеттілік деп қарастырады. Мұнда дағдарыс, белгілі бір иррационалдық немесе дұрыс емес жасалған мақсаттар, ережелерден тазартудың әдісі болып табылады. Осының нәтижесінде, дағдарысты туғызған, бұрынғы жағдайды өзгертуге әкелген талаптар ұтымды шешіммен қарастырылады.

Дағдарысқа қарсы басқару механизмі ең алдымен кәсіпорында экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етуге бағытталуы тиіс. Дағдарысқа қарсы басқару механизмін құраушы негізгі элементтері ретінде қаржы жағдайының диагностикасы, кәсіпорынның бизнесін бағалау, маркетинг, ұйымдастырушы-өндірістік менеджмент, персоналды басқару, қаржылық менеджмент, инвестициялық саясат, дағдарысқа қарсы бизнес-жоспарлау, бизнес реинжиниринг үрдісін айта аламыз [2].

Кәсіпорындағы экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету оның құрылған мезетінен басталады. Дәл осы мезеттен кәсіпкерлік қызметті жүргізуші фирманың потенциалды мүмкіндіктері мен қауіп-қатерлері анықталып, зерттеледі және болашақта фирманың қызмет ету бағыты, жеке мүддесі мен мақсаттары нақтыланады. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету механизмін калыптастыру мәселесі тәжірибелік жағынан өте қиын және әдістемелік жағынан толықтыруды талап етеді.

Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету – кәсіпорынның күнделікті өмірінде қолданылып, стратегиялық сипат алатын, менеджменттің бар мүмкін болатын әлеуетін кешенді, жүйелік негізде қолданып, уақытша қиыншылықтарды жеңетін және нарықта өз орнын бекітіп, ары қарай дамытуға арналған дағдарысқа қарсы басқару іс-шараларының жиынтығы.

Қазақстан Республикасының егемендік алған кезеңінен бастап, «экономикалық дағдарыс» термині елдің құқықтық-нормативті құжаттарынан берік орын алды. Осындай нормативті құжаттардың қатарына ҚР-ның «ҚР-ның Ұлттық қауіпсіздігі туралы» Заңы, ҚР-ның экономикалық қауіпсіздігінің Мемлекеттік стратегиясы жатады. ҚР-ның «ҚР-ның Ұлттық қауіпсіздігі туралы» Заңында экономикалық қауіпсіздік «ҚР-ның ұлттық экономикасының тұрақты дамуына және экономикалық тәуелсіздігіне кері әсер ететін үрдістер мен факторлардан, ішкі және сыртқы жағдайлардан қорғалған жағдайы» деп көрсетілген.

Ғалымдардың пікірінше, кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігі ғылыми-техникалық, технологиялық, өндірістік және кадрлық әлеуеттің сыртқы және ішкі экономикалық қатерлерден қорғалған жағдайы және оның барлық ресурстарын тиімді қолдану арқылы ұдайы өндіріске қабілеттілігі. Кәсіпорында экономикалық дағдарысқа қарсы басқару кәсіпорындағы барлық ресурстарды (өндірістік, технологиялық, еңбек, ғылыми-инновациялық, қаржылық, кәсіпкерлік) ұтымды пайдалана отырып, дағдарыстардың алдын-алу және ұдайы даму шаралары жүйесінің тиімді қызмет ету жағдайы. Басқа ғалымдардың пікірінше, экономикалық дағдарысқа қарсы басқару дегеніміз – жұмыс істеп тұрған кәсіпорынға мүмкін болатын экономикалық қатерлердің қарсы шаралар жүйесіне немесе басқа сөзбен айтқанда, кәсіпорындағы экономикалық дағдарысқа қарсы басқару жүйесіне тең болуы.

Өнеркәсіптік кәсіпорындар үшін экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды бағалау өте маңызды. Себебі, қызметтегі белсенді әлеует дағдарысқа қарсы дамуды анықтайтын, экономикалық өсудің кепілі және елдің экономикалық тәуелсіздігін, дағдарысқа қарсы басқару дағдарыстан сақтайтын тұрақты фактор болып табылады. Оның босаңсуы кәсіпорынның, мемлекеттің болжауға мүмкін болмайтын зардаптарға ұшырауына әкелуі мүмкін. Кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқару ең алдымен менеджерлердің мүмкін қатерлерді көре білу және алдын-алу, пайда бола бастаған қиындықтарды тез шешіп, оң жолға түсу шараларын жүзеге асыруымен байланысты.

Экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз етуді бағалауды аяқтай отырып, кәсіпорынның табыстылығы мен рентабельділігін талдау жөн болады. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету экономикалық қатерлердің алдын алу шараларын өткізу арқылы жүргізіледі. Біздің елімізде кәсіпкерлер үшін нақты экономикалық еркіндікті қажет ететін нарық аяғына тұрды. Мұндай қадам үшін нарыққа сай еңбек өнімділігін, тиімділікті, тұтынушылар мен жабдықтаушылардың алуан түрлі талаптарына икемделетін өндірісті қамтамасыз ететін фирма мәдениеті мен басқару жүйесі керек-ақ. Дағдарысқа қарсы басқаруда, фирманың экономикалық ең тиімді басқару құралы ретінде, осындай әлеует бар [3].

Кәсіпорындағы дағдарысқа қарсы басқару механизмі келесі негізгі элементтерден тұруы мүмкін:

1. Қаржы жағдайының диагностикасы.
2. Кәсіпорынның бизнесін бағалау.
3. Маркетинг.
4. Ұйымдастырушы – өндірістік менеджмент.
5. Персоналды басқару.
6. Қаржылық менеджмент.
7. Инвестициялық саясат.

8. Дағдарысқа қарсы бизнес-жоспарлау.
9. Бизнес реинжиниринг үрдісі.
10. Кәсіпорынның таратылуын ұйымдастыру.

Кәсіпорындағы экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету оның құрылған мезетінен басталады. Дәл осы мезетте кәсіпкерлік қызметті жүргізуші, таңдалған миссиялы фирманың қызмет ету үрдісі барысында, мүмкін болатын потенциалды мүмкіндіктер мен қауіп-қатерлерді анықтайтын факторларды тереңінен зерттеу және болашақ фирманың бағытын, яғни қызмет саласын бір жағынан, өзінің жеке мүдделері мен мақсаттарына, екіншіден, оның объективті пайда болатын үлкен қауіптерді кейін қайтарудың потенциалды мүмкіндіктеріне сәйкес анықтау болып табылады.

Кәсіпорынның әртүрлі қызмет саласымен байланысты факторлар кәсіпорынның құлдырауына өз әсерлерін тигізуі мүмкін, сонымен қатар әсер ету тізбесі өте күрделі және шытырман болуы мүмкін, сондықтан экономикалық қатердің алғашқы себебін не болғанын нақты айтуға болмайды.

Мемлекет деңгейіндегі кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз ету тетіктеріне: монополияға қарсы баға саясаты, салықтық реттеу, өнім және қызмет сапасын мемлекеттік реттеу, импортты алмастырудың және отандық кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік саясаты, мемлекеттік инвестициялық саясат, кәсіпорындарды оңалту және санация жатса, кәсіпорын деңгейіндегі тетіктеріне: шығындарды басқару, өнім сапасын және бәсекеге қабілеттілікті басқару, өндірістік әлеуетін оңтайландыру, еңбек ресурстары мотивациясы, контроллинг, кәсіпкерлік белсенділікті ынталандыру, маркетинг және логистика, инвестицияларды және инновацияларды басқару, бизнес реинжиниринг жатады [4].

Кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз ету – кәсіпорынның күнделікті өмірінде қолданылып, стратегиялық сипат алатын, менеджменттің бар мүмкін болатын әлуетін кешенді, жүйелік негізде қолданып, уақытша қиыншылықтырды жеңетін және нарықтағы өз орындарын бекітіп, ары қарай дамытуға арналған дағдарысқа қарсы басқару іс-шараларының жиынтығы ретінде көрсете отырып, дағдарысқа қарсы басқару кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің негізі деген тұжырымға келдім.

Қорытынды

Экономикалық қауіпсіздік пен дағдарысқа қарсы басқаруды мемлекеттік реттеу мүмкін болатын экономикалық қатерлерді талдау арқылы дағдарысқа қарсы шараларды жоспарлау жолымен қабылданған шаралардың орындалуын бақылап, экономикалық дағдарысқа қарсы басқару жүйесінің тиімділігін талдау мәселелерін анықтайды. «Дағдарыстар қайталанатын болады, ал біздің мақсат оны басқаруды үйрену. Әзірге бізде бұл орындалуда» – деп елбасымыз айтпақшы, қазақстандық дағдарысқа қарсы басқару менеджменті басқа елдерге үлгі болары анық. Дағдарысқа қарсы төтеп беру – экономикалық қауіпсіздігіміздің бірден-бір кепілі!

Әдебиеттер

1. Базаров Г.З., Беляев С.Г. и др. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2001.
2. Богданова Т.А., Градов А.П. и др. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина – СПб.: «Специальная литература», 2004.
3. Антикризисное управление. Теория и практика: Учебн. пособие / В.Я. Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
4. Кризисное управление для руководителей и менеджеров. Р. Хит. – М.: Изд. ЛОРИ, 2004.

Түйін

Мақалада Кәсіпорынның дағдарысқа қарсы басқаруының мәні мен мазмұны баяндалған. Қазіргі экономикалық жағдайда кәсіпорынның дағдарысқа қарсы басқаруын болжау әдістері мен кезеңдері қарастырылды.

Резюме

В статье дается описание о сущности и содержании антикризисного управления предприятием. Рассматриваются методы и этапы антикризисного управления предприятием в современных экономических условиях.

Summary

The article discusses the nature and content of the crisis management of the enterprise, discusses the methods and stages of the crisis management of the enterprise in modern economic conditions.



УДК 336.77:332.05(574)

Г.А. Аманкулова, магистрант спец. «Финансы»

Научный руководитель: Д.А. Айтжанова, к.э.н., профессор

Академия Кайнар, г. Алматы

ФИНАНСОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Реальный сектор экономики является основным источником экономического роста Республики Казахстан. От того, насколько рационально организован реальный сектор экономики, насколько эффективно функционируют его субъекты и насколько адекватно они реагируют на регулирующие сигналы государства, в значительной степени зависит возможность общего социально-экономического прогресса. В современных условиях и в свете требований экономической и общественной модернизации вопросы совершенствования механизмов управления реальным сектором экономики приобретают особую актуальность и требуют специальных исследовательских усилий.

Реальный сектор экономики представляет собой совокупность предприятий и других хозяйствующих субъектов, функционирующих в отраслях материального производства, которые выпускают продукцию, осуществляют работы и оказывают услуг производственно-хозяйственного характера. В результате своей деятельности предприятия получают прибыль из которой выплачиваются налоги и формируется региональный и государственный бюджет.

Реальный сектор охватывает промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь. В него входят и межотраслевые производственно-хозяйственные комплексы, например, агропромышленный комплекс, военно-промышленный (ВПК), машиностроительный, топливно-энергетический (ТЭК), химико-лесной комплекс и другие.

Агропромышленный комплекс является одним из основных в сфере макроэкономического регулирования, т.к. именно успешно развитое аграрное производство с использованием передовых современных технологий обеспечивает достойный уровень жизни населения страны.

В этой связи, одним из направлений совершенствования развития аграрного сектора является широкое применение льготных основ агролизинга, что позволяет освоить и распространить новые интенсивные виды технологий и повысить эффективность сельхозпроизводства. При этом система агролизинга требует совершенствования механизма государственного регулирования [1].

Одной из наиболее важных проблем ускоренного развития экономики Казахстана является задача организации конструктивного взаимодействия реального и кредитно-банковского секторов экономики, т.к. от этого напрямую зависит эффективность функционирования отечественной экономики и деловая активность предпринимательских структур.

При этом необходимо отметить, что вопрос финансирования связан с общим состоянием как финансового рынка, так и тенденций развития самих субъектов хозяйствования реального рынка, поскольку уровень развития финансового рынка в определенной степени определяет уровень развития предприятий реального сектора экономики.

Проведем анализ современного состояния развития промышленности на примере Костанайской области и условий формирования кластеров в казахстанской экономике. Как известно, промышлен-

ное производство Казахстана дает более 50% продукции страны, в которой преобладает добыча и переработка сырья. В результате мер государственной поддержки в металлургической промышленности отмечены положительные темпы роста. В таблице 1 представлены индексы физического объема (ИФО) промышленной продукции по основным видам экономической деятельности за 2013-2017 гг., в целом по Республике Казахстан, и по Костанайской области.

Таблица 1

**Индексы физического объема промышленной продукции
по основным видам экономической деятельности***

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Вся промышленность	102,5	100,3	98,4	98,9	107,1
Вся промышленность по Костанайской обл.	100,6	100,2	81,8	98,8	104,2
Горнодобывающая промышленность в РК	103,3	99,7	97,5	97,3	109,3
Горнодобывающая промышленность в Костанайской обл.	96,2	93,1	70,0	90,8	103,7
Обрабатывающая промышленность по РК	101,9	101,1	100,2	100,6	105,1
Обрабатывающая промышленность в Костанайской обл.	108,1	108,8	90,1	105,2	105,2
Машиностроение в РК	116,6	99,8	70,8	84,7	105,6
Машиностроение по Костанайской обл.	144,3	108,9	69,9	73,4	144,7

**Примечание: составлено по данным Комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК [2]*

Анализ показателей представленных в таблице 1, свидетельствует, что в 2015, 2016 гг. внешние факторы коснулись всех ведущих отраслей экономики, включая горнодобывающую промышленность, и это отразилось на снижении индексов физического объема. В 2017 г. по всем отраслям промышленности наблюдается увеличение ИФО. В целом по республике в январе-декабре 2017 г., по сравнению с 2016 г., индекс промышленного производства составил 107,1%, по Костанайской области 104,2%.

По Казахстану в горнодобывающей промышленности в 2017 г. индекс промышленного производства составил 109,3%, за счет увеличения добычи сырья нефти (110,5%), угля и лигнита (106,0%), металлических руд (108,0%). В обрабатывающей промышленности производство возросло на 5,1%, за счет увеличения производства продукции металлургической промышленности (105,9%), основных фармацевтических продуктов (141,8%), продуктов нефтепереработки (105,0%).

В горнодобывающей промышленности Костанайской области первый положительный результат достигнут в 2017 г., когда ИФО сложился на уровне 103,7%. Объем промышленного производства обеспечивают 5 регионов области: города – Рудный, Костанай, Лисаковск, районы – Житикаринский, Тарановский. Это регионы, где есть горнодобывающий сектор, которые определяют в области положительные тенденции в динамике промышленного производства за счет увеличения объемов выхода продукции в АО «ССГПО» на 23,3%, «Варваринское» на 59,9%, «Костанайские минералы» на 8,8%, ТОО «Комаровское горное предприятие» – в 3,5 раза и др.

В обрабатывающей промышленности области ИФО сложился на уровне 105,2%, за счет увеличения объемов производства: машиностроения на 44,7%, металлургии – 21,0%, производства продуктов питания – 10,9%. Объем промышленного производства по видам экономической деятельности в Республике Казахстан представлен в таблице 2.

Таблица 2

**Объем промышленного производства по видам
экономической деятельности в РК за 2013-2017 гг., (млрд тенге)***

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Промышленность, всего	17833,9	18529,2	14903,0	19026,0	22659,0
Горнодобывающая промышленность	10696,9	11060,1	7521,0	9397,6	11757,5
Обрабатывающая промышленность	5852,0	6089,6	5949,7	8046,9	9156,3
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	1119,1	1210,2	1256,4	1384,0	1528,0
Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределение отходов	165,4	169,2	175,8	198,2	216,8

*Составлена по данным Комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК [2]

Как свидетельствуют данные таблицы 2, в 2015 г. было отмечено в целом снижение объемов промышленного производства, стабильный рост показателей в 2016, 2017 гг.

В таблице 3 представлены объемы продукции (товаров, услуг) в действующих ценах: по Казахстану, по Костанайской области, за 2013-2017 гг.

Таблица 3

**Удельный вес Костанайской области, в объеме продукции (товаров, услуг)
в действующих ценах по Казахстану, (млрд тенге)***

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Вся промышленность по РК	17 833,9	18 529,2	14 931,3	19 026,7	22 659,0
Костанайская обл.	530,5	541,8	449,2	599,4	747,2
Удельный вес Костанайской обл. в республиканском объеме промышленной продукции, в %	2,9	2,9	3,0	3,15	3,3

*Составлена по данным Комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК [2]

Анализ показывает, что удельный вес промышленности Костанайской области, в республиканском объеме промышленной продукции, начиная с 2013 г., имеет тенденцию к его увеличению: в 2013 г. удельный вес составлял 2,9%, в 2017 г. этот показатель равен 3,3%. В этой связи предприятия пищевой отрасли обеспечили прирост производства муки на 15,1%, кондитерских изделий на 10,6%, молока и сливок на 13,4%, сливочного масла на 7,9%, мяса на 0,1%.

Стабильный ежемесячный рост в 2017 г. достигался предприятиями машиностроения, в целом за год продукции произведено на 95,3 млрд тенге. В ТОО «Сарыарка Авто Пром» количество собранных автомобилей составило 5377 единиц, что опережает в 2,4 раза показатели 2016 г. Вместе с тем, было сокращено производство грузовых автомобилей на 16,5%, в связи с нереализованным остатком грузовых автомобилей; сокращена поставка сельхозмашкомплектов комбайнов в АО «АгромашХолдинг» на 49,1%, из-за переноса срока поставок комплектующих. Объем производства металлургической промышленности возрос на 21,0% и составил 68,8 млрд тенге, благодаря наращиванию производства сплава «Доре» в 1,6 раза.

Опыт успешного функционирования экономики развитых стран демонстрирует интенсивное развитие кластеров перерабатывающих отраслей, прежде всего пищевой и легкой промышленности,

обусловленные возрастанием объема иностранных инвестиций и усилением конкурентной борьбы. В частности, свыше 70% иностранных инвестиций американских фирм агробизнеса приходится на пищевую индустрию. Инвестиции содействуют повышению уровня научно-технического прогресса и созданию основ эффективного развития промышленных кластеров. Особенностью легкой промышленности является то, что она технологически тесно взаимосвязана с агропромышленным комплексом и химической индустрией. Конкурентоспособность отрасли зависит от инвестиций не только в технологии, исследования и разработки, но и в машиностроение и химическую промышленность.

Основной задачей государственных программ Казахстана является создание экономики высокотехнологичного промышленного производства на основе формирования и развития кластеров. Фактором развития промышленности является господдержка процессов формирования кластеров на основе интеграции науки, образования и промышленного производства. К примеру, Казахстанско-Британский технический университет и Алматинский институт энергетики и связи, совместно с крупными предприятиями, создают кластеры в области химии и энергетики и т.д. [3].

В заключение можно сделать вывод, что в Костанайской области целесообразно обеспечить финансовое стимулирование текстильно-нефтехимического промышленного кластера, т.к. нефтегазохимия позволяет выпускать синтетические волокна, например, капрон и другие материалы, позволяющие наладить выпуск обширной продукции: начиная с различных видов и фасонов одежды, заканчивая коврами и брезентовой тканью. Машиностроительный комплекс, является одним из драйверов роста казахстанской экономики, в этой связи, в Костанайской области следует выделить промышленный кластер сельскохозяйственного машиностроения.

В целом в промышленности Казахстана, с учетом мировых экономических тенденций и специфических условий страны, необходимо создание финансовых условий для развития промышленных кластеров по глубокой переработке углеводородного и минерального сырья с выпуском продукции высокой степени готовности в металлургии, в машиностроении, в производстве строительных материалов.

Вместе с тем, особое значение имеет и финансовое стимулирование инвестиционной активности аграрного сектора что обусловлено тем, что во-первых, эта отрасль имеет межотраслевую взаимосвязь с перерабатывающим комплексом, в результате чего инвестиции в их развитие создают наибольший кумулятивный эффект, стимулируя спрос на продукцию смежных отраслей и формируя в них собственный инвестиционный потенциал, во-вторых, для продукции этих отраслей характерен массовый и устойчивый спрос на внутреннем рынке, в-третьих, большинство видов продукции легкой и перерабатывающей промышленности конкурентоспособны не только на внутреннем, но и внешнем рынке.

Литература

1. Батырова Н.Т., Момбекова Г.Р. Меры государственной поддержки АПК Казахстан через создание МТС // Статистика, учет и аудит. – 2018. – №4(71).
2. Промышленность Казахстана и его регионов. Статистический сборник // Комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК. – Астана, 2018.
3. Сейдахметов А., Тышканбаева М.Б. Тенденции кластерного развития экономики Казахстана // Вестник КазНУ, Серия экономическая. – 2017. – №1(119).

Резюме

В статье рассмотрены сущность и структура реального сектора экономики Казахстана. Особое внимание уделено значению агропромышленного сектора и промышленности Казахстана. Проведен анализ промышленного производства и выявлен удельный вес промышленности Костанайской области в республиканском объеме промышленной продукции. Разработаны предложения по финансированию промышленности и аграрного сектора.

Түйін

Мақалада Қазақстан экономикасының нақты секторының сипаты мен құрылымы талқыланды.

Қазақстандағы агроөнеркәсіптік кешеннің және өнеркәсіптің құндылығына ерекше көңіл бөлінеді. Өнеркәсіп өндірісін талдау жүргізіліп, Қостанай облысы өнеркәсіптің өнеркәсіптік өндірістің республикалық көлеміндегі үлес салмағы анықталды. Өнеркәсіпті және аграрлық секторды қаржыландыру бойынша ұсыныстар әзірленді.

Summary

The article discusses the nature and structure of the real sector of the economy of Kazakhstan. Particular attention is paid to the value of the agro-industrial sector and industry in Kazakhstan. The analysis of industrial production is carried out and the specific weight of the industry of Kostanay region in the republican volume of industrial production is revealed. Developed proposals for the financing of industry and the agricultural sector.



ӘОЖ 336.221.262

А.С. Ахметжанова, «Қаржы» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Б.Т. Аймурзина, э.ғ.д., доцент, профессор м.а.

ҚазЭҚХСУ

ЕЛДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНДАҒЫ САЛЫҚТЫҚ ӘЛЕУЕТТІҢ РОЛІ ЖӘНЕ МӘНІ

Нарықтық экономикадағы салықтардың алатын рөлі айтарлықтай жоғары. Салықтар бюджеттің кіріс бөлігін қалыптастыру жүйесінде шешуші рөлді атқарады. Егер салықтар нарықтық қатынастар жүйесінде реттеуші рөлді атқарса, онда салықтық әлеует – жоспарлаушы болып табылады. Жоспарлау мемлекеттің экономикалық дамуының маңызды құрамдас бөлігі.

Салықтық әлеует бұл елдің әлеуметтік-экономикалық құрамдас бөлігінің әлсіз жақтарын табуға және күшті жақтарын анықтауға мүмкіндік беретін талдау. Өз кезегінде бюджеттің барлық деңгейлеріне қаражаттардың толық түспеуінің қай жерде орын алғанын тұрақты түрде қадағалау жағымсыз көрсеткіштерді түзетуге жол ашады.

Салықтық әлеует салық механизмдерінің мемлекет қазынасына қаржы ресурстарын шоғырландыру қабілетін айқындайды және бюджет жүйесінің жұмыс істеу тиімділігі осыдан тәуелді болып келеді.

Салықтық түсімдерді болжау мақсатында экономикалық көрсеткіш ретінде «салықтық әлеует» ұғымы – салық кірістерін бюджет жүйесіне жұмылдырудың барынша мүмкін сомасы пайдаланылады.

Елдің салықтық әлеуетінің құрылымын қалыптастыруға бірқатар факторлар кешені әсер етеді.

Экономикалық факторлар:

– ішкі факторлар (салықтық саясат, экономиканың даму деңгейі, инфляция деңгейі, инвестициялық климат, тұрғындардың жұмысбастылығы және т.б.);

– сыртқы факторлар (экспорт, импорт және олардың тауарлық құрылымы, әлемдік тауар нарығындағы бағалардың деңгейі және т.б.).

Салықтық әкімшілендіру факторлары:

– салықтық бақылау тиімділігі (тексерулердің саны, бересіні анықтаған тексерулердің саны/ тексерулердің жалпы саны);

– салық органдары қызметкерлерінің кәсіби дайындық деңгейі (арнайы білімінің болуы, біліктілігін арттыру);

– әкімшілендіруді әдістемелік қамтамасыз ету деңгейі.

Құқықтық факторлар: салықтық, бюджеттік заңнама, оларға енгізілетін өзгерістер. Салық заңнамасы салықтар мен алымдарды есептеу тетігін, оның элементтерін айқындайды. Бюджет

заңнамасы салық аударымдарын бюджет жүйесінің деңгейлері бойынша бөлуді реттейді.

Әлеуметтік факторлар:

- салық төлеушінің әлеуметтік жауапкершілік деңгейі;
- салық мәдениетінің жағдайы.

Салық әлеуетін оның үш құрамдас бөлігінің жиынтығында қарастыру қажет:

1. Қысқа мерзімді салықтық әлеует.
2. Стратегиялық салықтық әлеует.
3. Іс-жүзіндегі салықтық әлеует.

Қысқа мерзімді салықтық әлеует деп біз қолданыстағы салық базасын және салық органдарының бюджет жүйесіне салық кірістерін жұмылдыру жөніндегі күш-жігерін ескере отырып, халықтың әлеуметтік қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін бюджетке алынатын салықтар мен алымдардың барынша ықтимал жиынтығын түсінеміз. Қысқа мерзімді салықтық әлеуетті 1 жылға дейін салықтар мен алымдарды болжау үшін жоспарлау қажет.

Стратегиялық салықтық әлеует болашақта салық салу базасының салықтық түсімдер түрінде табыс әкелу қабілеті. Яғни бұл көрсеткіш ұзақ мерзімді кезеңге салық кірістерін бағалаудың икемді құралы болып табылады, бұл ретте ішкі және сыртқы факторлардың әсерін ашатын және дамудың ықтимал сценарийлерін ескеретін, сондай-ақ оларды іске асыру тетігінің негізін көрсететін салық әлеуетін болжаудың ақпараттық-талдау жүйесін құру қажеттілігі туындайды.

Іс-жүзіндегі салықтық әлеует – нақты күнге салықтар мен алымдардың түсуі. Яғни, іс-жүзіндегі салықтық әлеует – жоспарлы басқару объектісі, экономиканың дамуын мониторингілеу және реттеу үшін ақпарат болып табылады. [1]

Қазақстанда «салықтық әлеует» термині Қазақстан Республикасы Бюджет Кодексінің 3-бабымен енгізілді.

Өңірдің салықтық әлеуеті – үш жылдық кезеңге жалпы сипаттағы трансферттердің мөлшерлерін белгілеу кезінде өңірдің кіріс көлемдерін айқындау үшін есептелетін, салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер түсімдерінің ең жоғары ықтимал сомасы [2].

«Бюджет түсімдерін болжау әдістемесін бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің м.а. 2015 ж. 21 қаңтардағы №34 бұйрығымен бекітілген Бюджет түсімдерін болжау әдістемесіне сәйкес мемлекеттік бюджет кірістерін болжау кезінде салықтық әлеует көрсеткіші есепке алынады.

Жоспарлы кезеңге арналған облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың, астананың бюджеттерінің салықтық әлеуетін бағалауды айқындау кезінде қолданыстағы заңнама жағдайында ағымдағы жыл бойынша салықтық әлеует негізге алынады.

Ағымдағы жыл бойынша салықтық әлеуеттің есебі шоғырландырылған бюджетке түсетін түсімдер түрлерінің бөлінісінде жүргізіледі.

Салықтық әлеуетті есептеу әдістері салықтық түсімдерді болжау кезінде есептеудің негізіне алынатын базаға байланысты әртүрлі болады.

Жалпы сипаттағы трансферттерді белгілеу үшін облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың, астананың бюджеттері кірістерінің көлемін айқындау кезінде салықтық әлеуетті есептеудің мынадай әдістері қолданылады:

- 1) салық салу базасы бойынша тікелей есеп.

Бұл әдіс бойынша салықтық әлеуетті есептеу тиісті салықтық базаға (макроэкономикалық көрсеткіштерге) салықтық мөлшерлемелерді (орташа тиімді мөлшерлеме) қолдану арқылы мына формула бойынша жүзеге асырылады:

$$Po = NOб * Snk(Secеп), \quad (1)$$

мұнда: Po – қолданыстағы заңнама жағдайларындағы ағымдағы жыл бойынша салықтық әлеует;

$NOб$ – салықтық база (макроэкономикалық көрсеткіштер);

Snk – Қазақстан Республикасының Салық кодексінде белгіленген мөлшерлеме;

$Secеп$ – есепті жылға орташа тиімді мөлшерлеме, %;

бұл кезде,

$$\text{Сесеп} = \text{Ресеп} / \text{NOесеп} * 100\%, \quad (2)$$

мұнда: Сесеп – есепті жылға орташа тиімді мөлшерлеме, %;

Ресеп – есепті кезеңге салықтардың іс жүзіндегі түсімдері;

NOесеп – есепті кезеңге макроэкономикалық көрсеткіштердің параметрлері.

2) мынадай формула бойынша есепті жылғы белгілі бір кезеңдегі іс жүзіндегі түсімдердің үлес салмағы бойынша:

$$\text{Po} = \text{Pб(есеп)} * \text{Уесеп}, \quad (3)$$

бұл кезде,

$$\text{Уесеп} = \text{Po(есеп)} / \text{Ресеп} * 100, \quad (4)$$

мұнда: Po – қолданыстағы заңнама жағдайларындағы ағымдағы жыл бойынша салықтық әлеует;

Pб(есеп) – ағымдағы жыл бойынша белгілі бір кезеңдегі іс жүзіндегі түсімдер;

Уесеп – есепті жылғы ұқсас кезеңнің үлес салмағы, %;

Po(есеп) – есепті жылдың ұқсас кезеңіндегі іс жүзіндегі түсімдер;

Ресеп – есепті жылға іс жүзіндегі түсімдер.

3) мынадай формула бойынша ағымдағы жыл бойынша белгілі бір кезеңдегі орташа айлық түсімдер бойынша:

$$\text{Po} = \text{Pб(есеп)} / \text{Кб(есеп)} * 12, \quad (5)$$

мұнда: Po – қолданыстағы заңнама жағдайларындағы ағымдағы жыл бойынша салықтық әлеует;

Pб(есеп) – ағымдағы жыл бойынша белгілі бір кезеңдегі іс жүзіндегі түсімдер;

Кб(есеп) – ағымдағы жылдың белгілі бір кезеңіндегі айлардың саны;

12 – бір жылдағы айлардың саны.

4) мына формула бойынша есепті жылдың іс жүзіндегі түсімдерін инфляция деңгейіне индекс-теу жолымен:

$$\text{Po} = \text{Ресеп} * (100\% + \text{Iб}), \quad (6)$$

мұнда: Po – қолданыстағы заңнама жағдайындағы ағымдағы жыл бойынша салықтық әлеует;

Ресеп – есепті жылғы іс жүзіндегі түсімдер;

Iб – ағымдағы жыл бойынша инфляция деңгейі, % [3].

Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетінің кірістер құрылымында айтарлықтай үлкен үлесті салықтық түсімдер алады. 2015 ж. салықтық түсімдер кірістер сомасының 64,0%, 2016 ж. – 64,7% және 2017 ж. – 58,9% құрады.

Кесте

**Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджет кірістеріндегі
салықтық түсімдердің үлес салмағы (млрд теңге)**

	2015 ж.	Үлес салмағы (%)	2016 ж.	Үлес салмағы (%)	2017 ж.	Үлес салмағы (%)
Кірістер	7 634,8	100	9 308,5	100	11 567,8	100
оның ішінде						
Салықтық түсімдер	4 883,9	64,0	6 023,3	64,7	6 810,9	58,9

Қазақстан Республикасы оның құрамына кіретін субъектілердің экономикалық әлеуеттеріне қатысты біркелкі емес болып табылады. Бұл жағдайда салықтық әлеует бір жағынан өңірлердің бюджеттік қамтамасыз етілу деңгейін бағалауға, екінші жағынан өңірлердің салықтық мүмкіндіктерін бағалауға мүмкіндік беретін тетік болып табылады. Бұл мүмкіндіктер өңірдің салықтық әлеуетінің көрсеткіші арқылы бағаланады. Салықтық әлеует аймақ экономикасының салық саласындағы нақты мүмкіндіктерін көрсетеді.

Әдебиеттер

1. Шемякина М.С. Генезис категории «налоговый потенциал» / М.С. Шемякина // Налоги и налогообложение. – 2015. – №9. – С. 689-704.
2. Қазақстан Республикасының 2008 жылғы 4 желтоқсандағы № 95-IV Бюджет Кодексі.
3. Методика прогнозирования поступлений бюджета, утвержденной приказом Министра национальной экономики Республики Казахстан от 21 января 2015 года № 34 «Об утверждении Методики прогнозирования поступлений бюджета».
4. Марченко С.В., Голубина Ж.И. Направления повышения налогового потенциала Республики Дагестан // Вестник экспертного совета. – 2018. – №1-2 (12-13).
5. Ферзилаева Р.Н. Роль налогового потенциала рыночной экономики / Р.Н. Ферзилаева // Экономические науки. – 2015. – №10.

Түйін

Мақала салық әлеуеті көрсеткішінің экономикалық мәні мен мазмұнын зерттеуге арналған. Салық әлеуеті елдің әлеуметтік-экономикалық құрамдас бөлігіндегі әлсіз және күшті жақтарын анықтауға мүмкіндік береді.

Салық әлеуетінің шамасын дұрыс бағалау тиімді өңірлік бюджет-салық саясатын әзірлеу және салық салу жүйесін жетілдіру кезінде маңызды рөлді атқарады.

Резюме

Статья посвящена на изучение экономической сущности и содержания показателя налогового потенциала. Налоговый потенциал позволяет выявить слабые и сильные стороны в социально-экономической составляющей страны.

Правильная оценка величины налогового потенциала играет важную роль при разработке эффективной региональной бюджетно-налоговой политики и совершенствовании системы налогообложения.

Summary

The article is devoted to the study of economic value and content of tax potential indicators. The tax potential allows identifying weaknesses and strengths in the socio-economic component of the country. Proper assessment of the tax potential plays an important role in the development of effective regional fiscal policy and improvement of the tax system.



УДК 336.71/717.061

Т.Ж. Ахметов, магистрант спец. «Финансы»

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

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Коммерческие банки, обеспечивая экономику кредитами, способствуют трансформации сбережений в инвестиции, и оказывают тем самым существенное влияние на стимулирование экономического развития. Однако на сегодняшний день казахстанский банковский сектор не в состоянии

справится с возложенными на него задачами в силу ряда проблем, накопившихся за последние годы. В связи с этим, с 2017 г. оздоровление банковского сектора, наряду с обеспечением ценовой стабильности, стало одним из основных направлений деятельности банковской системы Казахстана.

Сегодня одна из значительных проблем банковского сектора, препятствующая возобновлению кредитования экономики, связана с состоянием совокупного кредитного портфеля коммерческих банков, который характеризуется наличием «токсичных» активов, снижающих конкурентоспособность БВУ [1]. Причем данная проблема актуальна на протяжении почти 10 лет – со времен кризиса 2008-2009 гг. По словам председателя Нацбанка Д. Акишева, в кризисный период банки проводили реструктуризацию и переквалификацию заемщиков, списывали кредиты, но качественного оздоровления баланса банковской системы проведено не было [2].

Для решения данной проблемы в 2017 г. Нацбанком совместно с Правительством была запущена Программа по повышению финансовой устойчивости банковского сектора РК, главной задачей которой стало оздоровление крупных банков Казахстана.

В начале 2017 г. в рамках данной программы была оказана помощь одному из крупнейших банков Казахстана – Казкоммерцбанку, который испытывал значительные трудности после слияния в 2015 г. с БТА-Банком. В итоге баланс банка был полностью очищен от плохих займов, благодаря чему были сохранены вклады населения и депозиты компаний на сумму 4,5 трлн тенге. Еще 5 социально-значимых банков, доля которых на банковском рынке составила 28%, были допущены к программе оздоровления на принципах добровольного участия акционеров в возвратности государственной помощи, сумма которой составила 500 млрд тенге [3].

Уже сегодня благодаря реализации программы, повысилась устойчивость банков, и увеличились объемы кредитования экономики. Выдача новых займов экономике банками, получившими помощь, уже составила 782 млрд тенге. При этом объем плохих кредитов снизился с 32 до 23%.

Однако, несмотря на положительные результаты оказанной банкам поддержки, международный опыт свидетельствует о том, что подобные программы должны иметь исключительно краткосрочный характер в целях недопущения развития иждивенческих настроений среди акционеров кредитных учреждений.

Следующей проблемой банковского сектора остается недостаточность уровня тенговой ликвидности банков, вызванной долларизацией экономики – процессом постепенного замещения национальной валюты американским долларом при проведении различных финансовых операций. В результате растущей долларизации образовалось несоответствие структуры активов и пассивов банковской системы по видам валют, что привело к снижению тенговой ликвидности, а впоследствии и к снижению возможностей БВУ по кредитованию экономики. В связи с этим, Национальный банк совместно с Правительством в 2015 г. разработал план мероприятий по повышению приоритета национальной валюты над иностранной, включающий в себя меры по повышению привлекательности тенговых депозитов. Так, в 2016 г. рекомендуемые ставки по депозитам в тенге были повышены с 10% до 14%, а ставки по депозитам в иностранной валюте снижены с 3% до 2% [4].

В результате, уже к концу периода произошло увеличение депозитов в национальной валюте (на 66,5%), и сокращение вкладов в иностранной валюте (на 9,9%), что привело к сокращению уровня долларизации с 69,8 до 54,3%. На данном этапе работа по дедолларизации продолжается, по состоянию на 4 мая 2018 г. уровень долларизации снизился до 44%.

Как было выявлено в рамках настоящего исследования, кредиты оказывают влияние на экономическое развитие страны посредством разных каналов в зависимости от вида кредитования. Одним из значимых видов кредитов выступают ипотечные кредиты, которые оказывают положительный эффект на экономическое развитие через улучшение качества жизни населения и рост деловой активности в экономике. В связи с этим, одним из направлений оздоровления казахстанского банковского сектора является запуск в 2018 г. программы «7 – 20 – 25. Новые возможности приобретения жилья для каждой семьи», в рамках которой предполагается выдача льготных кредитов на условиях, определенных Главой государства: под 7% годовых, на 25 лет, с первоначальным взносом – 20%.

Несмотря на значимость различных видов кредитов, наиболее важную роль в экономическом

развитии государства, как правило, играет кредитование реального сектора экономики. Однако в Казахстане основным источником финансирования производства остаются собственные средства предприятий, что является еще одной серьезной проблемой банковского сектора страны. По данным Нацбанка, который ведет наблюдения деятельности компаний с начала 2000 г., кредиты банков не играют значительной роли в инвестиционной активности предприятий. Доля кредитов в финансировании инвестиций реальному сектору экономики традиционно не превышает 20%. Причина данного явления, помимо вышеперечисленных проблем, кроется в корпоративной политике коммерческих банков, которые, стремясь свести свои риски к минимуму, делают чрезвычайно сложным доступ к долгосрочным кредитам для основной массы субъектов малого и среднего предпринимательства.

Как упоминалось в теоретической части исследования, по мнению исследователей, в контексте обеспечения отечественных предприятий финансовыми ресурсами наиболее актуальным направлением для коммерческих банков является внедрение новых видов банкинга, в частности развитие таких видов банковских услуг, как проектное кредитование, которое успешно практикуется в мировой практике [5].

Кроме того, предлагается включение БВУ в реализацию программ государственно-частного партнерства и софинансирования проектов индустриально-инновационной направленности [6].

Освоение и развитие новых форм кредитования инвестиционных проектов позволит банкам республики принять значительное участие в процессе диверсификации и модернизации экономики, способствуя тем самым реализации Третьей модернизации Казахстана. Более того, использование смешанной формы проектного кредитования в отраслях казахстанской экономики будет способствовать процессу преодоления сырьевой направленности национальной экономики и развитию приоритетных секторов хозяйственного комплекса.

Изучив особенности функционирования банковского сектора Казахстана на современном этапе, можно сделать вывод о том, что в настоящих условиях коммерческие банки не играют существенной роли в обеспечении экономического развития страны, что связано с наличием серьезных проблем, сопровождающих банковский сектор. Лишь решив соответствующие проблемы, становится возможным создать эффективный механизм кредитования экономики, который способен обеспечить экономическое развитие страны.

Коммерческие банки Казахстана, в отличие от регулятора, справляются с задачами стимулирования экономического развития менее эффективно. Это связано с характерными для банковского сектора проблемами, серьезно препятствующими кредитованию экономики. Среди основных проблем казахстанского банковского сектора выделяют ухудшившееся состояние кредитного портфеля БВУ, дефицит долгосрочных источников фондирования, недостаточность тенговой ликвидности и крайне низкий объем кредитования реального сектора экономики. Сложная ситуация в банковском секторе предъявляет особые требования к оздоровлению и совершенствованию всей банковской системы Казахстана.

Только в результате решения проблем банковской системы, становится возможным стимулирование кредитной активности банков, в т.ч. предоставление кредитов реальному сектору экономики, и вследствие этого обеспечение качественных структурных сдвигов и преодоление сырьевой направленности национальной экономики.

В современных условиях банковская система, выступает одним из посредников в обеспечении экономического развития страны. Центральный банк, проводя эффективную кредитно-денежную политику и обеспечивая тем самым стабильный уровень инфляции, способствует повышению благосостояния населения и поддержанию устойчивых темпов экономического роста. Коммерческие банки в свою очередь играют значительную роль, обеспечивая механизм трансформации сбережений в инвестиции, и выступая источником финансирования инновационной деятельности. Возрастающая роль банковской системы как источника устойчивого роста и развития всей национальной экономики, особенно ввиду вступления человечества в эпоху Четвертой промышленной революции – эпоху глубоких и стремительных изменений, а также с началом в 2017 г. Третьей модернизации в Республике Казахстан.

Литература

1. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года, утвержденная Постановлением Правительства РК от 29.08.2014 № 954.
2. Информационное сообщение НБ РК «Без оздоровления банковского сектора невозможно было решение задач по возобновлению фондирования реального сектора» от 09.02.2018. URL: <http://www.nationalbank.kz>
3. Информационное сообщение НБ РК «Обеспечение стабильности цен и оздоровление банковского сектора стали основными направлениями работы в прошлом году» от 11.01.2018. URL: <http://www.nationalbank.kz>
4. Годовой отчет НБ РК за 2016 г. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/ГО_16_русск.pdf
5. Садвакасова А.Б. Некоторые аспекты совершенствования деятельности банковской системы Казахстана // Транзитная экономика. – 2013. – №2. – С. 62-70.
6. Садвакасова К.Ж., Кодашева Г.С. Факторы, влияющие на развитие банковской деятельности в Казахстане в условиях роста неопределенности // Общественные науки. Экономика. – 2017. – №1. – С. 167-176.

Резюме

В современных условиях банковская система, выступает одним из посредников в обеспечении экономического развития страны. Центральный банк, проводя эффективную кредитно-денежную политику и обеспечивая тем самым стабильный уровень инфляции, способствует повышению благосостояния населения и поддержанию устойчивых темпов экономического роста. Коммерческие банки в свою очередь играют значительную роль, обеспечивая механизм трансформации сбережений в инвестиции, и выступая источником финансирования инновационной деятельности.

Түйін

Қазіргі жағдайда банк жүйесі елдің экономикалық дамуын қамтамасыз етуде делдалдардың бірі болып табылады. Орталық банк тиімді несие-ақша саясатын жүргізе отырып және сол арқылы инфляцияның тұрақты деңгейін қамтамасыз ете отырып, халықтың әл-ауқатын арттыруға және экономикалық өсудің тұрақты қарқынын қолдауға ықпал етеді. Коммерциялық банктер өз кезегінде жинақтарды инвестицияларға трансформациялау тетігін қамтамасыз ете отырып және инновациялық қызметті қаржыландыру көзі бола отырып, елеулі рөл атқарады.

Summary

In modern conditions, the banking system is one of the mediators in ensuring the economic development of the country. The Central Bank pursuing an effective monetary policy and thereby ensuring a stable level of inflation, contributes to improving the welfare of the population and maintaining sustainable economic growth rates. Commercial banks play a significant role: providing a mechanism for the transformation of savings into investments, and acting as a source of financing for innovation.



УДК 336.717.1 (574)

А.С. Балгабаев, магистрант спец. «Финансы»

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

ЭВОЛЮЦИЯ ПЛАТЕЖНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Платежная система – совокупность процедур и связанных с ними компьютерных сетей и программного обеспечения, используемых для проведения финансовых трансакций и взаиморасчетов между участниками системы, реализованная с использованием пластиковых карточек, электронных и наличных денег.

Весь платежный оборот любой экономической системы состоит из наличного и безналичного денежного оборота. Как правило, в развитых экономических государствах основной денежный

оборот осуществляется в сфере безналичных расчетов. Наличный оборот связан, в первую очередь, с расчетами населения за товары и услуги и имеет в настоящее время тенденции к сокращению. Широкое распространение получили расчеты с использованием электронных карт. Функционирование системы наличных расчетов целиком определяется денежной политикой государства и состоянием экономической системы (инфляционными процессами, состоянием национальной валюты).

Использование безналичных расчетов, помимо удобства и безопасности расчетов, способствует сокращению наличной денежной массы, что само по себе облегчает управляемость экономикой. Сфера безналичных расчетов имеет тенденции к постоянному расширению и совершенствованию. Именно систему безналичных расчетов называют платежной системой государства.

В сфере безналичных денежных расчетов будут развиваться имеющиеся сегодня тенденции продвижения на Казахстанском рынке систем расчетов MasterCard, EuroCard и другие. Получит дальнейшее развитие система безналичных расчетов «Алтын». Однако, стать действительно Национальной системой расчетов ей не позволяет отсутствие разветвленной сети торгующих организаций, терминалов и банкоматов.

Получит развитие система обслуживания клиентов банков второго уровня, основанная на технологии «Банк-клиент». Эта система предполагает передачу информации о платежах клиента, сведений о движении денежных средств по сети телекоммуникаций с использованием установленных стандартов.

При осуществлении международных расчетов будет расширяться сеть терминалов платежной системы SWIFT.

Известно, что применение общепринятых платежных инструментов и Обработка механизма их использования обеспечивают эффективное и стабильное функционирование системы платежей в стране. Как показывает практика, основная доля безналичных платежных операций юридических и физических лиц в Казахстане в настоящее время обслуживается платежными инструментами. Доля расчетов чеками и платежными картами занимает значительное место в безналичном платежном обороте (в совокупности 10-15%), в то время как именно эти платежные инструменты являются бесперспективными в настоящее время и их развитию и активному внедрению в расчетно-платежные отношения необходимо уделять должное внимание. Кроме того, данные платежные инструменты необходимо рассматривать с позиции их совершенствования с целью дальнейшего развития расчетно-платежного механизма Казахстана и решения основных платежных проблем.

Рост платежного оборота и обусловленный им рост издержек обращения настолько диктует необходимость создания принципиально нового механизма денежного обращения, обеспечивающего быстро растущие потребности в платежах и ускорение оборачиваемости денежных средств при одновременном снижении издержек денежного обращения и сокращении трудовых затрат. Происходящие в настоящее время структурные изменения в сфере банковской деятельности, заключаются в признании существования розничного рынка платежных услуг призванного удовлетворять потребности отдельных лиц в быстром и качественном переводе денежных средств.

Приоритетным направлением развития деятельности банка по расширению безналичных платежей и переводов денег в сфере торговли, сервиса, сферы услуг, таким образом, принимая участие в действующей или создании новой платежной системы.

Развитие безналичных расчетов населения является важнейшей задачей и способствует ограничению роста наличного денежного оборота, аккумулируя основную денежную массу денежных средств в платежной системе.

Достижение этих целей требует решения как организационных, так и технических задач. Что касается организационной стороны, то необходимо определить поэтапную разработку и наметить пути реализации программы безналичных расчетов населения с торговыми и другими предприятиями, основанную на применении современной электронной вычислительной техники и средств связи. Речь идет о разработке общегосударственной программы целостной автоматизированной системы безналичных расчетов. Поэтапная разработка программы безналичных расчетов должна определить, что на первом этапе необходимо расширить безналичные расчеты через учреждения коммерческих банков. Также необходимо, чтобы покупки населением товаров происходили

безналичным путем. Этому должно способствовать введение в платежный оборот чеков и платежных карт. Следующим этапом может стать внедрение магнитных и микропроцессорных пластиковых карт, а затем электронных систем платежей и расчетов. Наиболее важным и перспективным платежным инструментом в экономике можно считать чеки. Данный инструмент не обладает свойством мгновенного перевода денег как например платежные карточки либо наличные деньги, но все же он широко используется в зарубежных странах для оплаты счетов и обязательств на небольшие суммы.

В настоящее время в Казахстане предпочтительным является обращение депонированных чеков, что в большей степени обеспечивает гарантию платежа по ним, т.к. при расчетах, как платежными поручениями, так и чеками не исключены случаи отсутствия средств на счете плательщика. Однако широкое распространение чекового обращения среди юридических и физических лиц в развитых странах позволяет рассматривать чек как перспективный платежный инструмент, имеющий исключительно благоприятное влияние на развитие и функционирование безналичного платежного оборота экономики страны.

Развитие платежных карточек сегодня является одним из приоритетных направлений деятельности Национального Банка в области платежной системы. Увеличение объема безналичных платежей позволит снизить оборот наличных денег в розничной торговле.

В Казахстане за ряд последних лет наблюдается тенденция роста платежных операций, совершенных при помощи платежных карт, эмитируемых локальными и международными системами. Однако основная проблема в настоящее время видится в том, что платежные карточки, в большинстве своем, используются, как средство по получению наличности. Основной причиной этого является можно назвать то, что платежные карточки, в основном, выдаются в рамках так называемых «зарплатных проектов», для получения заработной платы и стипендий. В связи с этим задачей Национального Банка, является обеспечение возможности использовать платежные карточки в качестве оплаты за услуги предприятий торговли и сервиса. Одной из наиболее важных задач создания и развития межбанковской национальной системы платежных карточек на основе микропроцессорных технологий является перевод в безналичную форму расчетов значительного объема налично-денежного оборота, который позволил бы сократить теневой оборот наличных денег, легализовать торговые обороты коммерческих предприятий и увеличить налоговые поступления в бюджет.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 29 июня 1998 года № 237-І «О платежах и переводах денег».
2. Масалимова С.Ж., Шакаримова Г.М., Есенгельдинова С.Ж., Курманбекова Г.А., Абылкасимова Ж.А., Зиядин С.Т. Платежная система: Учебн. пособие. – Семей, 2009.
3. Официальный сайт Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан. <http://www.afn.kz/>
4. Жарыкбасова К.С., Зиядин С.Т., Нохрина О.А. Уровень развития платежной системы Казахстана. – Польша: Изд. «Европейская наука XXI – века», 2011.
5. Ильяс А.А Платежная система Республики Казахстан: теория и практика: Учебн. пособие / А.А. Ильяс, А.К Саулембекова. – Алматы: Экономика, 2009. – 208 с.
6. Отчет «Экономические и финансовые риски Казахстана», АО «Национальный аналитический центр при ПРК». – Астана, 2011.

Резюме

Можно предположить, что данный проект будет иметь и социальные ориентиры, позволить снизить социальную напряженность путем возможного использования системы в рамках пенсионной реформы. Поэтому стратегия дальнейшего развития механизма расчетно-платежных отношений в Казахстане в обязательном порядке должна предусматривать осуществление мер и создание благоприятных условий по дальнейшему внедрению в финансовый и нефинансовый сектор экономики расчетов платежными картами.

Түйін

Бұл жобада сондай-ақ зейнетақы реформасы шеңберінде жүйені пайдалану арқылы әлеуметтік шиеленісті төмендетуге мүмкіндік беретін әлеуметтік нұсқауларда бар деп болжауға болады. Осылайша, Қазақстандағы

төлем және төлем қарым-қатынас механизмін одан әрі дамыту стратегиясы сөзсіз шараларды жүзеге асыруды және экономиканың қаржылық және қаржылық емес секторларына төлем карталарын төлеуді одан әрі енгізу үшін қолайлы жағдайлар жасауды қамтуы тиіс.

Summary

It can be assumed that this project will have social guidelines as well, which will allow to reduce social tensions through the possible use of the system within the framework of the pension reform. The refore, the strategy of further development of the mechanism of settlement and payment relations in Kazakhstan must necessarily include the implementation of measures and the creation of favorable conditions for the further introduction of payment card payments into the financial and non-financial sector of the economy.



УДК 336.71:658(574)

Н.А. Балтабаев, магистрант спец. «Финансы»

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

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

Банковский маркетинг – это совокупность функций, направленных на предоставление услуг для удовлетворения финансовых и (и других связанных) потребностей и желаний клиентов, более эффективно и результативно, чем конкуренты, с учетом организационных целей банка. Банковская отрасль – это, по сути, сфера услуг, предоставляющая своим клиентам различные виды банковских и смежных услуг.

Клиентами Банка являются такие лица и организации, которые имеют избыток или нехватку средств, и те, кому нужны различные виды нефинансовых и связанных с ними услуг, предоставляемых банковским сектором. Банки имеют дело с отдельными лицами, группой лиц и корпораций, у всех есть свои симпатии и антипатии. Ни один банк не может позволить себе оценить потребности каждого отдельного покупателя (фактического или потенциального).

Сегментация рынка в более или менее однородные группы, с точки зрения их потребностей и ожиданий от банковской отрасли, обеспечивает решение этой проблемы. Это предполагает разделение рынка на основные сегменты рынка, ориентацию на один или несколько из этих сегментов, а также разработку продуктов и маркетинговых программ, разработанных специально для этих сегментов. В первой сегментации рынок разделяется от унитарного целого на группы покупателей, которым могут потребоваться отдельные продукты и маркетинговый микс.

Маркетолог обычно пытается идентифицировать различные сегменты на рынке и разрабатывать профили результирующих сегментов рынка. Второй шаг – это таргетирование рынка, на котором измеряется привлекательность каждого сегмента и выбирается целевой сегмент исходя из его привлекательности. Третий шаг – позиционирование продукта, который является актом создания жизнеспособной конкурентной позиции фирмы и ее предложения в выбранном целевом сегменте. В процессе сегментации рынок можно разделить на крупные сегменты, которые представляют собой крупные куски рынка, или на более мелкие специально сформированные сегменты, иначе называемые нишами. У клиентов ниши есть определенный набор потребностей, которые маркетолог пытается решить. В то время как сегмент рынка привлекает несколько конкурентов, ниша привлекает меньшее количество конкурентов, и поэтому компания должна четко определить целевой сегмент и разработать стратегии, ориентированные на клиента, чтобы иметь конкурентное

преимущество в сегменте. Важным критерием для сегментации рынка является экономическая система, в которой мы находим сельскохозяйственный сектор, промышленный сектор, сектор услуг, сектор домашних хозяйств, институциональный сектор и сельский сектор, требующие разного возраста при сегментировании [1].

АИМ – создание и завоевание все большего числа клиентов и сохранение их за счет эффективного обслуживания клиентов. Существование банка не имеет ценности без существования клиента [2]. Важное значение имеет надлежащее обещание клиенту через ряд услуг (продуктов), а также обеспечение эффективной доставки через удовлетворение. Глобальный экономический кризис был вызван банками, а это значит, что милой подарочной упаковки уже недостаточно.

Люди не очень-то прощают, учитывая тот факт, что банки помогли банкротировать страны, вывести миллиарды из рабочих мест и нуждались в правительственной помощи с деньгами налогоплательщиков. Возможно, именно поэтому банки пытаются создать образ, который они на стороне потребителей, и почему некоторые даже начали использовать цифры знаменитостей для продвижения своих банков и банковских услуг. Маркетинг в последнее время вошел в банковскую отрасль не в форме маркетинговой концепции, а в виде концепции рекламы и продвижения. Было осознано, что маркетинг выходит за рамки рекламы и дружелюбия. Ранее было признано, что личные продажи не нужны. Банкиры даже исключили слово «продажи», и они назвали функцию контактной «функции развития бизнеса»..

В настоящее время в соответствии с требованиями различных секторов общества в соответствии с национальными приоритетами на мировом рынке разрабатывается большое количество депозитных и кредитных схем. Персонализированная сервис-ориентированная отрасль: банковское дело – это персонализированная сервис-ориентированная отрасль. Маркетинговый подход предполагает прогнозирование, идентификацию, взаимность (посредством проектирования и предоставления услуг, ориентированных на клиента), а также удовлетворяет потребности и потребности клиента эффективно, эффективно и с выгодой. Чтобы доставлять удовлетворение клиентам, банкам приходилось повышать качество обслуживания, чтобы сохранить старых клиентов и привлечь больше новых и потенциальных клиентов. Качество обслуживания можно определить как разницу между ожиданиями клиентов от производительности сервиса до встречи сервиса и их восприятием полученного сервиса. Качественный сервис для банков положительно влияет на итоговую работу банка и тем самым на конкурентные преимущества, которые могут быть получены от улучшения качества предлагаемых услуг, с тем, чтобы воспринимаемая услуга превышала желаемый уровень обслуживания.

В настоящее время, с усилением конкуренции, качество обслуживания стало популярной областью академических исследований и было признано в качестве ключевого фактора в сохранении конкурентных преимуществ и поддержании удовлетворительных отношений с клиентами [3].

Долгосрочные отношения клиента могут быть представлены эмпирически, следуя последовательности, включающей доверие, которое влияет на реляционные обязательства, что, в свою очередь, влияет на лояльность клиентов. Доверие зависит от доверия к другому партнеру. Важность доверия к банкам заключается в его вкладе в укрепление межличностных отношений. Например, в отношении отказа службы в банках доверие к банкиру может позволить покупателю поверить, что плохое качество продукта было простой ошибкой, которая не будет повторяться или которая будет устранена. Обязательство определяется как устойчивое стремление поддерживать ценные отношения. Приверженность банкирам свидетельствует о том, что у клиента есть инвестиции в отношения. Лояльность клиентов – это поведенческая и предрасположенная предрасположенность к пребыванию с продавцом в долгосрочной перспективе. Все три гарантируют успешное обслуживание клиентов, и банки будут держать свой ориентированный на клиентов ориентационный имидж на клиентов, что поможет банкам в дальнейшем развитии.

Удовлетворенность клиентов представляет собой современный подход к качеству на предприятиях и в организациях и служит для развития по-настоящему ориентированного на клиента управления и культуры. Предоставление услуг: обслуживание – все о ожиданиях. Когда дело доходит до продуктов, люди ожидают хорошего качественного продукта, основанного на цене, которую

они готовы заплатить за нее. Когда дело доходит до обслуживания, ожидания могут стать немного нечеткими. Когда клиент начинает отношения с вами, у него уже есть определенный набор ожиданий. Эти ожидания основаны на их восприятии вас, вашей компании и вашей отрасли. Они формируются из прошлого личного опыта и опыта других, с которыми взаимодействует клиент. В случае банковского сектора удержание клиентов играет важнейшую роль в обслуживании клиентов. Удержание клиентов – потенциально эффективный инструмент, который банки могут использовать, чтобы получить стратегическое преимущество и выжить в условиях постоянно растущей конкурентной среды в банковском секторе. Ключевыми факторами, влияющими на удовлетворенность клиентов и обеспечение удержания клиентов в банке, являются спектр услуг, ставки, сборы и цены. Очевидно, что одного только качественного обслуживания недостаточно для удовлетворения потребностей клиентов. Цены являются существенными, если не более важными, чем качество обслуживания и отношений.

Существуют веские аргументы в пользу того, чтобы руководство банка тщательно учитывало факторы, которые могли бы повысить уровень удержания клиентов. Если банк не сможет расширить качество своей продукции за пределами основной услуги с дополнительными и потенциальными сервисными характеристиками и стоимостью, он вряд ли получит устойчивое конкурентное преимущество. Таким образом, наиболее вероятный способ удержания клиентов и повышения прибыльности заключается в добавлении стоимости через стратегию дифференциации при увеличении прибыли за счет повышения цен. Сегодняшние клиенты не просто покупают качественные продукты или услуги основного качества. Они также покупают различные дополнительные преимущества или преимущества. Это заставляет поставщиков услуг, таких как банки, применять рыночно-ориентированный подход, определяющий потребности потребителей, а также разрабатывать новые продукты и перерабатывать существующие. Качество персонала: на предприятиях, где основные продукты стали товарными, качество обслуживания сильно зависит от качества их персонала. Это хорошо зафиксировано в исследовании Лидса, который показал, что около 40% клиентов переключились на банки из-за того, что они считали плохим обслуживанием. Действительно, удовлетворенность клиентов на протяжении многих лет воспринимается как ключ к определению причин ухода клиентов из организации или пребывания в ней. Организации, особенно банки, должны знать, как сохранить своих клиентов, даже если они кажутся удовлетворенными [6].

Запуск новых схем с рекламой привлекает новых вкладчиков. Однако то, что в конечном счете поддерживает процесс создания новых месторождений и продолжает ускорять мобилизацию депозитов, – это качество обслуживания клиентов, которое воспринимается клиентами. Эффективность работы банков в различных банковских услугах, таких как снятие наличных денег, сбор чеков, качество и адекватность инфраструктурных объектов, доступных клиентам, отношение сотрудников банка к клиентам, оперативность и общее отношение должны быть проанализированы и оценены до разработки стратегии. Услуги под одной крышей: инновации и обновления являются ключом к успеху в маркетинге услуг, включая банки.

Предоставление всех финансовых услуг под одной крышей – это концепция современного банковского дела. Банки теперь не только клиринговые палаты, но и лучшие товарные места. Иностранные банки уже давно осознали этот факт и предоставляют лучшие услуги в соответствии с требованиями своих клиентов. В соответствии с ними, государственные и местные частные банки продвигаются вперед. Конкурентный сценарий заставил банки предоставлять индивидуальные продукты и услуги. У клиентов сегодня много вариантов. В современном банковском деле роль информационного бюро стала очень важной. В этом контексте банки должны понимать изменяющиеся потребности клиентов, их стремления и ожидания для создания ценности. Банки также должны иметь сильную систему управления, привязанную к клиенту. Человеческие ресурсы играют важную роль в управлении ростом и преемственностью в бизнесе. В этом отношении лидируют банки частного сектора и иностранные банки нового поколения по сравнению с государственными банками и банками частного сектора старого поколения. Банки могут следовать системе обратной связи, чтобы знать ожидания клиентов для повышения уровня удовлетворенности клиентов до максимального уровня.

Литература

1. Meuter M.L., Ostrom A.L., Roundtree R.I. & Bitner M.J. (2010). Self-Service Technologies: Understanding Customer Satisfaction with Technology-Based Service Encounters. Journal of Marketing. – Vol. 64. – 50-64 pp.
2. Панова Г.С. Концепция банковского маркетинга / Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 154-169.
3. Ибадуллаева Г.С. Банковский маркетинг – новый шаг в современном банковском секторе // Молодой ученый. – 2017. – №18. – С. 306-310.

Резюме

Маркетинг в банковском секторе направлен на изучение рынка кредитных ресурсов, анализ финансового состояния клиентов и прогнозирование на этой основе возможностей привлечения депозитов в банки, изменений в банковской деятельности.

Түйін

Банк секторындағы маркетинг кредиттік ресурстар нарығын зерделеуге, қаржы талдауына бағытталған клиенттердің жай-күйі және осы негізде болжам жасау, банктердегі депозиттерді тарту мүмкіндіктері, өзгерістер банктің қызметі.

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.



ӘОЖ 330.34:334.71

Г.Б. Балтабай, «Қаржы» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: **Р.К. Берстембаева**, э.ғ.к., аға оқытушы

ҚазЭҚХСҮ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫ

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік белсенді дамып келеді. Экономикалық жүйенің кәсіпкерлік түрі кәсіпкерді ең маңызды тұлға санына-экономикалық процесс субъектісіне айналдырды. Өз қызығушылығымен әрекет ете отырып, кәсіпкер біздің қажеттілігімізді қанағаттандырады, біздің өмірімізді гүлдендіреді, оны қолайлы жасайды. Біз кәсіпкерді құрметтеуіміз қажет: ол біз қызығушылық білдірген тауарларды өндіреді, ол бізге оларды жеткізеді, біздің көпшілігімізге көмек береді.

Кәсіпкерлік жеке меншік, еркін экономикалық қызмет сияқты қажетті жағдайлар болған кезде күшіне енеді, ол табысты дамиды.

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті дамытудың барлық алғы шарттары қарқынды жасануда, осы қызмет түрін реттеу және әрі қарай қалыптастыруға бағытталған заңдар мен басқа нормативтік-құқықтық актілер қабылданды және қызмет етуде. Олар кәсіпкерлікті дамытудың барлық негізгі сұрақтарын қамтуда: шаруашылық қызметтің еркіндігі, жеке кәсіпкерді қорғау және қолдау, шаруашылық серіктестікті, акционерлік қоғамды, өндірістік кооперативті, мемлекеттік кәсіпорынды, жеке кәсіпкерлікті, ауыл шаруашылығын, шағын бизнесті мемлекеттік қолдау, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын азаматтар мен заңды тұлғалардың құқығын қорғау және т.б.

Ал американдықтар ынтасы зор, шешімді, ұтымды ой пікірлерге бай әрбір адам өз кәсібін бастап, оны дамытуға мүмкіндігі мол мемлекетте тұратындығына қашан да сенімді болған. Іс

жүзінде кәсіпкерлікке деген бұл сенім жеке кәсіппен шұғылданатын адамнан бастап ғаламдық конгломератқа дейінгі көптеген көріністерді қамтыды.

19-шы ғасырдың екінші жартысында бастау алып, 20-шы ғасырда жалғасуын тапқан бұл тенденция ақыраяғы үлкен өзгеріске және экономикалық әрекеттің күрделенуіне әкелді. Көптеген салаларда шағын кәсіпорындар талғампаз және аukatты халық қажет ететін тауарларды тиімді өндіруге мүмкіндік берді қаржы табуда және өндіріс көлемін ұлғайтуда көптеген қиыншылықтарды бастан кешірді. Осындай жағдайда көбінесе жүздеген тіпті мыңдаған жұмысшыларды жалдай алатын қазіргі заманғы корпорациялардың маңызы тұрақты түрде өсе түсті. Қазіргі кезде Америка экономикасында жекеменшік кәсіпорындардан бастап әлемдегі ірі корпорацияларға дейінгі кәсіпорындардың алуан түрлері бар.

Соңғы уақыттарында Қазақстанда кәсіпкерлік дамуда. Кәсіпкерлік жеке және заңды тұлғалардың пайда, табыс алуға бағытталған өзінің тәуекеліне, өзінің мүлкітік жауапкершілігіне, өз атынан жүзеге асатын бастамалық, еркін қызметі.

Философиялық көзқарас тұрғысынан кәсіпкерлік – жанның ерекше қалауы, іскерлік романтика түрі, адамның өзіне тән мүмкіндігін жүзеге асыру құралы ретінде сипатталуы мүмкін.

Кәсіби мағынада кәсіпкерлік өзінің бизнесін ұйымдастыра алуы және оған байланысты функцияларды жеткілікті, табысты жүзеге асыра алуы ретінде қарастырылады.

Кәсіпкер үнемі болашақ туралы ойлайды, сондықтан бұл жерде ұлы ағылшын жазушысы Джон Голсуорсидің (1867-1933) мына сөзі орынды: «Егер сіз болашақ туралы ойламасаңыз, ол сізде болмайды».

Күнделікте өмірде кәсіпкерлерге бизнеспен айналысатындардың барлығын жатқызады, бірақ бұл сөздің мағынасы, тек нарықтағы мінез-құлығы ізденуші сипатымен ерекшеленетін іскер адамдарға арналған. Кәсіпкер жаңа нарықты игерумен, жаңа тауарларды қызметтерді өндіруге көшумен т.б. өзі жеке айналысуы міндетті емес. Ең бастысы – ұйымдастыру, іскерлік, ұжымда, шығармашылық атмосфера жасау, сондықтан кәсіпкерлікті шаруашылық мінез-құлықтары ретінде түсіну керек. Оған тән сипаттама:

- ең жоғары пайдаға ұмтылу;
- тәуекелге баруға дайын;
- жаңаға ұмтылу ұйымдастыру – шаруашылық жаңашылдық.

Қазіргі жағдайда кәсіпкерлік бәсекелестік күресті ынталандыратын жаңашылдықсыз, шығармашылық ізденіссіз, ойға сыймайды. Өз өнімінің үнемі жаңалуынан және жоғары сапасын қамтамасыз ететін кәсіпорын ғана өмір сүре алады.

Өндіріс сферасындағы кәсіпкерліктің басты мазмұны өнімдерге сұранымды арттыру және қалыптастыру,оны дайындау (жасау) жолымен қанағаттандыру, тауар ретінде өнімдерді сату.

Кәсіпкерлікті қалыптастыру үшін белгілі жағдайлар қажет: экономикалық, құқықтық, әлеуметтік және басқа.

Экономикалық жағдай ең алдымен тұтынушылар сатып ала алатын тауар түрлері, тауарды ұсыну және оларға сұраным, ақша қаржыларының көлемі, жұмыс орындарының көп болуы немесе жетіспеуі, жұмысшы күші, қызметкерлердің еңбек ақы деңгейі.

Кәсіпкерлікті қалыптастырудың әлеуметтік жағдайлары экономикалықпен тығыз қосылады. Алдымен тұтынушылардың белгілі талғам мен сәнге сәйкес тауарларды алуға ұмтылуы. Әртүрлі кезеңдерде бұл қажеттіліктер өзгеруі мүмкін.

Әлеуметтік-мәдени ортаға тәуелді адамгершілік және діни нормалар біршама роль атқарады.

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметті дамытудың барлық алғы шарттары жасалған, соның ішінде меншікті жекешелендіру бойынша үлкен жұмыс жүзеге асты. Нарық кәсіпкерліктің өмір сүру ортасы болып табылады. Қазақстан Республикасында әртүрлі нысандағы нарықтар қалыптасуда. Бұл ұзақ мерзімді міндет болып табылады. Ел Президентінің Қазақстан халқына жолдауында көрстелген «әлсіз және дамымаған нарықтарда, нарықтық кеңістік әкімшілік жүйе қалдықтарымен тиелген жерлерде мемлекет нарықты дамытуға және осы кеңістікті тазартуға араласуы тиіс».

ҚР Президентінің «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік күшейту және дамытуды белсендіру

шаралары туралы» Жарлығына сәйкес шағын кәсіпкерлікті қолдау және дамыту мемлекеттік экономикалық саясаттың маңызды сферасы деп саналады.

Отандық кәсіпкерлікті дамыту жолындағы барлық бөгеттер толық жойылды деп санауға болмайды. Қазір кәсіпкерлік сфераны жылдам дамытуға және оның қызметінің тиімділігін арттыруға әсер ететін, механизмдер белсенді жасалуда.

Кез келген экономикалық қызмет ұдайы өндіріс циклының типтік фазаларына байланысты болғандықтан, кәсіпкерлік қызметтің келесі түрлерін бөліп көрсетеді: өндірістік, коммерциялық, қаржылық кәсіпкерлік.

Соңғы он жылдықта әлемнің барлық экономикалық дамыған елдерінде кәсіпкерліктің жеке түрі ретінде кеңестік (консалтинг) кәсіпкерлік бөліп көрсетілуде.

Көрсетілген кәсіпкерліктің түрлерінің ішінде әр қайсы бірнеше түрлерге бөлінген. Өндірістік кәсіпкерлікті кәсіпкерліктің жетекші түрі деп атауға болады. Мұнда өнімді, тауарларды өндіру, жұмыс, қызметтер көрсету жүзеге асады, белгілі бір рухани құндылықтар жасалады.

Біз кәсіпкерді құрметтеуіміз қажет: ол біз қызығушылық білдірген тауарларды өндіреді, ол бізге оларды жеткізеді, біздің көпшілігімізге көмек береді. Кәсіпкерлік жеке меншік, еркін экономикалық қызмет сияқты қажетті жағдайлар болған кезде күшіне енеді, ол табысты дамиды. Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті дамытудың барлық алғы шарттары қарқынды жасануда, осы қызмет түрін реттеу және әрі қарай қалыптастыруға бағыттылған заңдар мен басқа нормативтік-құқықтық актілер қабылданды және қызмет етуде. Олар кәсіпкерлікті дамытудың барлық негізгі сұрақтарын қамтуда: шаруашылық қызметтің еркіндігі, жеке кәсіпкерді қорғау және қолдау, шаруашылық серіктестікті, акционерлік қоғамды, өндірістік кооперативті, мемлекеттік кәсіпорынды, жеке кәсіпкерлікті, ауыл шаруашылығын, шағын бизнесті мемлекеттік қолдау, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын азаматтар мен заңды тұлғалардың құқығын қорғау және т.б. Кәсіпкерлік субъектілер ретінде жеке тұлғалар және жанұялық кәсіпорындарды ұйымдастыру жолымен шығады. Мұндай кәсіпорындар өз еңбектерінің шығындарымен шектелуі немесе жалдамалы еңбекті қолдануы мүмкін.

Әдебиеттер

1. ҚР Конституциясы 30.08.1995.
2. ҚР Кәсіпкерлік Кодексі.
3. ҚР Президентінің 2018 жылғы жолдауы. Қазақстан жаңа жаһандық ахуалда.
4. ҚР Президентінің «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік күшейту және дамытуды белсендіру шаралары туралы» Жарлығы.

Түйін

Бұл мақалада қазіргі таңдағы Қазақстан Республикасының кәсіпкерлікті дамытуындағы қарқынды жұмыс жасауы қарастырылды. Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті дамытудың барлық алғы шарттары қарқынды жасалуда, осы қызмет түрін реттеу және әрі қарай қалыптастыруға бағыттылған заңдар мен басқа нормативтік-құқықтық актілер қабылданды және қызмет етуде.

Резюме

В статье рассматривается интенсивная работа Республики Казахстан сегодня по развитию предпринимательства. Все предпосылки для развития предпринимательства в Республике Казахстан быстро развиваются, и законы и другие правовые акты, направленные на регулирование и дальнейшее развитие этого вида деятельности, приняты и действуют.

Summary

The article discusses the intensive work of the Republic of Kazakhstan today on the development of entrepreneurship. All prerequisites for the development of entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan are developing rapidly, and laws and other legal acts aimed at regulating and further developing this type of activity have been adopted and are in force.



*А.Д. Бекинова, магистрант спец. «Финансы»
Научный руководитель: Г.Б. Алина, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ДЕПОЗИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Банки второго уровня осуществляют как активные, так и пассивные операции. Без активных операций невозможны пассивные операции, абез пассивных операций бессмысленны активные операции. Однако все проводимые банковские операции имеют одну цель – увеличение доходов и сокращение расходов.

Основа формирования депозитного портфеля – обеспечение стабильных поступлений в банк свободных денежных средств и привлечение новых клиентов. Но привлечение большого количество клиентов на основе маркетингового принципа «банк для клиента» и постоянное открытие депозитов не способствуют повышению стабильности ресурсной базы. Для обеспечения планирования, важным аспектом для формирования депозитного портфеля и управления работой по привлечению клиентов, требуется оценить остаток средств, которые могут обеспечить клиенты.

Депозитные операции коммерческого банка – это операции по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады на определенный срок, либо до востребования, а также остатков средств на расчетных счетах клиентов.

Депозит (вклады) – это денежные средства в наличной и безналичной форме, в национальной или иностранной валюте, переданные в коммерческий банк для хранения на определенных условиях. Особенностью этой группы пассивных операций является то, что банк имеет сравнительно слабый контроль над объемом таких операций, т.к. инициатива в помещении средств во вклады исходит от вкладчиков. При этом, как показывает практика, вкладчика интересуют не только выплаченные банком проценты, но и надежность сохранения доверенных банку средств.

Организация депозитных операций должна осуществляться при соблюдении ряда принципов:

- получение текущей прибыли и создание условий для ее получения в будущем;
- гибкая политика при управлении депозитными операциями для поддержания оперативной ликвидности банка;
- согласованность между депозитной политикой и доходностью активов;
- развитие банковских услуг с целью привлечения клиентов.

Депозитные счета могут быть самыми разнообразными и в основу их классификации положены такие критерии, как источники вкладов, их целевое назначение, степень доходности и т.д., однако наиболее часто в качестве критерия выступает категория вкладчика и формы изъятия вклада [2].

Депозитные операции классифицируются:

1. Исходя из категории вкладчиков:

- депозиты юридических лиц (предприятий, организаций, других банков);
- депозиты физических лиц.

2. По экономическому содержанию:

- с учетом категорий вкладчиков;
- по формам изъятия;
- по порядку использования хранимых средств.

3. По форме изъятия средств:

- несрочные вклады;
- срочные вклады;
- сберегательные вклады.

С 1 октября 2018 г. в Казахстане вступили в силу ряд изменений по депозитам, которые были открыты после 1 октября 2018 г.

А именно:

1. Вклады физических лиц в тенге будут делиться на срочные, несрочные и сберегательные.
2. Ставки вознаграждения по депозитам будут распределяться, исходя из срока и вида вклада, права досрочного изъятия и пополнения. При открытии долгосрочного депозита на срок более 24 месяцев (сберегательный) можно получить самую высокую ставку вознаграждения по вкладам.
3. Депозиты, которые были открыты до 1 октября 2018 г., будут обслуживаться согласно условиям ранее заключенных договоров.
4. КФГВ (Казахстанский фонд гарантирования вкладов), увеличил максимальную сумму гарантии по сберегательным вкладам в национальной валюте до 15 млн тенге, а по срочным и несрочным вкладам в национальной валюте гарантия осталась прежней – 10 млн тенге.
5. По депозитам в иностранной валюте рекомендуемая ставка вознаграждения осталась прежней – 1%. Прежней осталась и максимальная сумма гарантии от КФГВ для депозитов в иностранной валюте – 5 млн тенге [4].

Таблица 1

Новая классификация вкладов БВУ РК*

№	Категория вкладов с фиксированной процентной ставкой	Предельная ставка по вкладам без права пополнения (ГЭСВ)	Предельная ставка по вкладам с правом пополнения (ГЭСВ)	Максимальная сумма гарантии
1.	Несрочные вклады в национальной валюте	10,50%		10 млн тенге
2.	Срочные вклады в национальной валюте до 3 месяцев включительно до 6 месяцев включительно до 12 месяцев включительно более 24 месяцев	11% 11,80% 12% 12,50%	11% 11% 10,50%	10 млн тенге 10 млн тенге 10 млн тенге 10 млн тенге
3.	Сберегательные вклады в национальной валюте до 3 месяцев включительно до 6 месяцев включительно до 12 месяцев включительно более 24 месяцев	12% 12,80% 13% 13,50%	12% 12% 11,50%	15 млн тенге 15 млн тенге 15 млн тенге 15 млн тенге
4.	Депозиты в иностранной валюте	1%		5 млн тенге

**Примечание: таблица составлена по источнику: НБ РК, РА РФЦА*

Несрочные вклады – это депозит с низкой ставкой вознаграждения, но он позволяет в любое время снятие любой или всей суммы до истечения срока договора.

Срочные вклады – здесь ставки вознаграждения по депозиту выше, но есть ограничения по досрочному изъятию или закрытию вклада. До нововведения можно было любой срочный депозит забрать без штрафов – сохранялась процентная ставка, без потери можно было забрать и проценты, которые накапливались. Теперь, при досрочном изъятии денежных средств, можно получить основную сумму, но уже без процентов.

Сберегательные вклады – это депозит, который имеет самую высокую доходность, но есть повышенные требования к досрочному изъятию денег. Сберегательный депозит хороший выбор для тех, кто хочет откладывать деньги на такие нужды как, учеба, покупка дома и т.д. Также для тех кто хочет получать большие проценты, не снимая деньги. По условиям данного депозита, можно снять деньги досрочно, но тогда вкладчик понесет потери, будут штрафы и пени.

Если ранее вкладчики не могли получить доходность по депозиту выше 12,00%, то теперь при соблюдении условий договора банковского вклада, по сберегательному депозиту со сроками свыше 12 и 24 месяцев можно получить до 13Н13,50% вознаграждения [4].

Таблица 2

Вклады клиентов банковского сектора РК, в т.ч. в ин.валюте*

Наименование показателя / дата	01.01.2018 г.			01.11.2018 г.		
	всего	в т.ч. в ин. валюте	доля, в % от всего	всего	в т.ч. в ин. валюте	доля, в % от всего
Всего вкладов клиентов, в т.ч.:	16 680,5	7 939,6	47,6%	16 792,2	7 960,4	47,4%
Вклады юридич. лиц	8 453,6	3 628,0	42,9%	8 371,9	3 806,7	45,5%
Вклады физич. лиц	8 226,9	4 311,6	52,4%	8 420,3	4 153,7	49,3%

*Примечание: таблица составлена по источнику: НБ РК, РА РФЦА

По состоянию на 1 ноября 2018 г. вклады клиентов БВУ РК составляют 16 792,2 млрд тенге или 77,8% от совокупных обязательств (на начало 2018 г. 16 680,5 млрд тенге, или 78,9% от совокупных обязательств), увеличение с начала 2018 г. – 0,7%.

Вклады юридических лиц составляют 8 371,9 млрд тенге, или 49,9% от вкладов клиентов (на начало 2018 г. 8 453,6 млрд тенге, или 50,7% от вкладов клиентов), уменьшение с начала 2018 г. – 1%. Доля вкладов юридических лиц в иностранной валюте увеличилась с 42,9% на начало года до 45,5% на отчетную дату.

Вклады физических лиц составляют 8 420,3 млрд тенге, или 50,1% от вкладов клиентов (на начало 2018 г. – 8 226,9 млрд тенге, или 49,3% от вкладов клиентов), увеличение с начала 2018 г. – 2,4%. Доля вкладов физических лиц в иностранной валюте уменьшилась с 52,4% на начало года до 49,3% на отчетную дату [1].

Формирование ресурсной базы, одна из проблем с которой коммерческие банки сталкиваются в настоящее время. Ресурсная база, как микроэкономический фактор, оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка. Сам и масштабы деятельности коммерческого банка, а, следовательно, и размеры доходов, которые он получает, жестко зависят от размеров тех ресурсов, которые банк приобретает на рынке различных ресурсов и, в частности, депозитных. Отсюда возникает конкурентная борьба между банками за привлечение ресурсов.

Ограниченность ресурсов, связанная с развитием банковской конкуренции, ведет к тесной привязке к определенным клиентам. Если круг этих клиентов узок, то зависимость от них банка очень высока. Поэтому для укрепления ресурсной базы банкам нужна взвешенная депозитная политика, в основу которой ставятся поддержание необходимого уровня диверсификации, обеспечение возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержание сбалансированности с активами по срокам, объемам и процентным ставкам [3].

Для улучшения состояния депозитного рынка необходимо в первую очередь ориентироваться на привлечение физических лиц к вкладам, а также повышать уровень вкладов юридических лиц. Объем депозитов, привлеченных каждым отдельно взятым банком второго уровня, во многом зависит от процентной политики банка. Наиболее важными элементами депозитной политики является определение оптимального сочетания различных видов вклада, предельных сроков их хранения и режима пользования счетом. Каждый коммерческий банк определяет, какие виды вкладов наиболее выгодны для него. Установление предельных сроков хранения увязывается со сроками кредитования. В рамках осуществления депозитной политики банк должен проводить различные рекламные мероприятия, разрабатывать спектр дополнительных услуг. В процессе привлечения вкладчиков не последнее место отводится бренду финансового учреждения и его репутации.

Литература

1. Национальный Банк Республики Казахстан. Текущее состояние банковского сектора. По состоянию на 01.11.2018. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/Текущее%20БВУ_рус_01.11.2018.pdf
2. Ауельбаев С., Умирзаков С.Б., Молдабекова А.Ш., Танатова А.Р. Банковское дело: Учебн. пособие. – Алматы, 2009. – 148 с.
3. Лаврушина И.О. Банковское дело: Учебник. – 3-изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 352 с.
4. Статья: Депозиты 2018 в Казахстане. Как выбрать выгодный депозит? URL: <http://shopomania.kz/finance/241-depozity-v-kazahstane-vygodnye-depozity.html>

Резюме

На ликвидность и платежеспособность банка второго уровня оказывает прямое влияние ресурсная база. Масштабы деятельности банка второго уровня его доходы и жестко зависят от размеров тех ресурсов, которые он приобретает на рынке, в частности, депозитных. Отсюда возникает конкурентная борьба между банками за привлечение ресурсов. С целью расширения ресурсного потенциала банкам второго уровня необходимо активизировать свою депозитную политику. В связи с этим одним из приоритетных направлений их работы должно стать постепенное наращивание депозитного портфеля путем проведения грамотной депозитной политики, направленной, в частности, на расширение перечня вкладов, доступных клиентам, введение новых видов услуг для их удобства.

Түйін

Ресурстық база екінші деңгейдегі банктің өтімділігі мен төлем қабілеттілігіне тікелей әсеретеді. Екінші деңгейдегі банктің қызметінің ауқымы оның кірістері болып табылады және ол нарықта, атап айтқанда, депозитке түсетін ресурстардың көлеміне қатаң тәуелді. Осыдан банктер арасында ресурстарды тарту үшін бәсекелестік күресі бар. Ресурстық әлеуетті кеңейту үшін екінші деңгейдегі банктер өздерінің депозиттік саясатын белсенділетуі керек. Осыған байланысты, олардың жұмысының басым бағыттарының бірі клиенттерге қолжетімді депозит-тертізімін кеңейтуге, олардың ыңғайлылығы үшін қызметтердің жаңа түрлерін енгізуге бағытталған депозит портфелінің құзыретті саясатын жүргізу арқылы біртіндеп ұлғайту керек.

Summary

The resource base directly affects the liquidity and solvency of a second-tier bank. The scale of the activities of a second-tier bank is its income and is strictly dependent on the size of the resources it acquires on the market, in particular, on deposit. From here there is a competitive struggle between banks for attraction of resources. In order to expand the resource potential, second-tier banks need to activate their deposit policy. In this regard, one of the priority areas of their work should be a gradual increase in the deposit portfolio by conducting a competent deposit policy aimed, in particular, at expanding the list of deposits available to customers, introducing new types of services for their convenience.



ӘОЖ 330.65.291.339.

А.А. Биржикенов, «Қаржы» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Т.М. Үсенбаев, э.ғ.к., аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

КОМПАНИЯНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРЫНЫҢ ТИІМДІЛІКТЕРІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ

Кәсіпорынның даму жоспары бизнес-жоспар ретінде көрсетіледі, ол негізінен кәсіпорынның даму жоспарының құрылымдастырылған сипаты болып табылады. Егер жоба инвестицияны тартумен байланысты болса, онда ол «инвестициялық жоба» деп аталады. Ал егер инновацияны енгізумен байланысты болса, онда сәйкесінше инновациялы жоба деген атауға ие болады. Әдетте

кәсіпорынның кез келген жобасы, қалай болса да, инвестицияның тартуымен байланысты болады. Жалпы түсінігі бойынша жоба – бұл белгілі бір мақсатқа жетелейтін кәсіпорынның іскерлігін өзгерту жайлы арнайы ұсыныс.

Жобаларды әдет бойынша тактикалық және стратегиялық деп ажыратады. Соңғысының қатарына меншік түрінің өзгерісін (арендалық кәсіпорынды, акционерлік қоғамды, жеке кәсіпорынды, біріккен кәсіпорындарды және т.с.с. құру) немесе өндіріс сипатының түбегейлі (жаңа өнім өндірісі, толық автоматтандырылған өндіріске көшу, т.с.с.) өзгерісін қарастыратын жобаларды жатқызады. Тактикалық жобалар, әдетте, шығарылатын өнім көлемінің өзгеруімен, өнім сапасын жоғарылатумен және қондырғыларды жаңартуымен, құрылыстың жаңа сипатта салынуымен байланысты болады.

Компанияның инвестициялық жобаның бизнес-идеясы тұжырымдалғаннан кейін, кәсіпорын сол бизнес-идеясын іске асыра ала ма деген сұрақ туады. Бұл сұраққа жауап беру үшін кәсіпорынның тиісті экономикалық саласының жағдайы мен сала шеңберіндегі кәсіпорынның салыстырмалы жағдайын талдау керек. Талдаудың осы түрі компанияның инвестициялық жобаны әзірлеу мен оны талдаудың алдын ала кезеңінің мазмұнын құрайды. Батыстық жобаларды талдау тәжірибесінде әдетте төмендегі критерийлерді қолданады:

- саланың пісіп-жетілуі;
- кәсіпорынның бәсекеге жарамдылығы (оның нарықтағы жағдайы).

Саланың пісіп-жетілуін оны даму жағдайының төрт түрінің біреуіне жатқызу арқылы талдау қалыптасқан: эмбрионалдық, өспелілік, пісіп-жетілген немесе ескірген.

Екінші критерийге сәйкес, кәсіпорынның тиісті сала шеңберінде оның бәсекеге жарамдылығын орнату керек. Басқаша айтқанда, тауар мен қызмет көрсетудің мақсатты нарығында берілген кәсіпорынның басқа кәсіпорындармен салыстырмалы жағдайын анықтау. Әдетте кәсіпорынның негізгі алты жағдайын қолданады: басым, мықты, жағымды, тұрақсыз, әлсіз, өмір сүре алмайтын.

Кәсіпорынның пісіп-жетілу критерийі мен бәсекелік қабілетін салыстыру арқылы кәсіпорынның өмір сүру циклінің матрицасын құруға болады және ол матрица конструктивті сипатқа ие болады: кәсіпорынның жағдайын қалыптастырып қана қоймай, ары қарай дамуы бойынша қағидалық кеңестер береді.

Компанияның инвестициялық жобаларының тиімділігіне талдаудың алдын ала кезеңінің соңғы нәтижесі көрсетілген критерийлер бойынша нақты бір кәсіпорынның жағдайын белгілеу болып табылады, яғни берілген кәсіпорынның матрицадағы қандай нақты «торға» жататындығын білдіреді. Талдаудың алдын ала кезеңі уақыт бойынша ұзақ болмауы керек және алдын ала кезеңінде жасалатын қорытындылар сапалық бағаларға негізделеді. Компанияның инвестициялық жобаларының тиімділігінің кезеңі келесі екі себепке байланысты:

- стратегиялық инвестормен ары қарай қатынас жасау баырысында саланың пісіп-жетілуі мен кәсіпорынның бәсекелік жағдайы туралы мәселелер міндетті түрде қозғалады және бұған алдын ала дайындалу қажет етіледі;

- егер кәсіпорынның басқарушылары (менеджерлері) талдауға назар аудармаса, онда стратегиялық инвестор бұл жұмысты өзі атқарып, оң нәтижелерге келмеуі мүмкін.

Компанияның инвестициялық жобаның көптүрлілігіне қарамастан, оларды талдау әдетте кейбір жалпы сызбаға сәйкес келеді, ол жобаның коммерциялық, техникалық, қаржылық, экономикалық және институционалдық орындалуын бағалайтын арнайы бөлімшелерден тұрады. Стратегиялық инвестордың көзқарасы бойынша, дұрыс жоба тәуекелді талдаумен аяқталуы керек. Сызбада қолданылатын «жоба қабылданбайды» резолюциясы шарттық сипатта болатынын атап өткен жөн.

Компанияның инвестициялық жобаны техникалық талдау міндетіне мыналар жатады:

- жоба мақсаттарының көзқарастарына неғұрлым сәкес келетін технологияларды анықтау;
- жергілікті жағдайларды талдау, оның ішінде жерге, шикізатқа, энергияға, жұмыс күшіне қол жеткізуді және оның құнын;
- жобаның іске асуы мен жоспарлаудың потенциалды мүмкіндіктерін тексеру.

Техникалық талдауды, әдетте, кәсіпорынның жеке сарапшылар тобы арнайы мамандарды шақыру арқылы жүргізеді. Техникалық талдаудың стандартты процедурасы қолда бар жеке технологияларды талдаудан басталады. Сонымен қатар келесі критерийлерді басшылыққа алу керек:

1) технология өзін алдын ала жақсы жағынан көрсетуі тиіс, яғни стандартты болу керек; 2) технология импорттық қондырғылар мен шикізаттарға бағытталмауы керек. Егер өз технологиясын қолдану мүмкін болмаса, онда төмендегі схемалардың бірі бойынша біреуімен шетелдік технология мен қондырғыларды тарту мүмкіндігіне талдау жүргізіледі:

- шетел фирмасымен бірлескен кәсіпорын – бөлшектеп инвестицияландыру және барлық технологиялармен қамтамасыз ету;

- технологиялық «ноу-хауды» іске асыратын жаңа қондырғыны сатып алу;
- өндіріс үшін лицензиялар сатып алу;
- шетелдік технолог тарапынан техникалық көмек.

Технология таңдау ережесі кейбір альтернативті технологияларды кешендік талдауды және қандай да бір агрегатталған критерийдің негізінде жақсы нұсқауды таңдауды қарастырады.

Компанияның инвестициялық жобаның бұл бөлімі көлемді және еңбек сиымдылығы жоғары. Бұл мәселені түпкілікті қарастыруға жекелеген тараулар арналады. Қаржылық талдаудың өзара байланысты мәселелер кешенін қарастырайық. Инвестициялық жобалаудың қаржылық бөлімінің жалпы нұсқасы қарапайым тіізбекке негізделген:

1. Кәсіпорын қызметінің соңғы 3 (дұрысы 5 жыл) жыл ішіндегі қаржылық жағдайына талдау жасау.

2. Компанияның инвестициялық жобаны дайындау кезеңіндегі кәсіпорынның қаржылық жағдайына талдау жасау.

3. Негізгі өнім өндірісінің залалсыздығына талдау жасау.

4. Компанияның инвестициялық жобаны жүзеге асыру барысындағы пайда мен ақша ағымдарын болжамдау.

5. Компанияның инвестициялық жобаның тиімділік бағасы.

Кәсіпорынның бұдан бұрынғы қызметі мен ағымдағы жағдайына қаржылық талдау жасау әдетте кәсіпорынның пайдалылығы мен оның басқару тиімділігін, несие қабілеттілігін, өтемпіздігін көрсететін негізгі қаржылық коэффициенттерінің интерпретациясы мен есептеулеріне келтіріледі. Әдетте бұл қиындық туғызбайды. Қаржылық бөлімде кәсіпорынның өткен жылдардағы негізгі қаржылық есебін беру және негізгі көрсеткіштерді салыстыру аса қажет. Егер инвестициялық жоба батыстық стратегиялық инвесторды тарту үшін дайындалса, онда қаржылық есепті инвесторды тартқан батыс мемлекеттің форматтарына келтіру керек.

Шығынсыздықты талдау негізгі өнімдерді шығару мен өткізудің өзіндік құн құрылымын талдау бойынша жүйелік жұмыстарды және барлық шығындарының айнымалылар (өндіріс көлемі мен сату көлемінің өзгеруіне орай өзгереді) мен тұрақтыға (өндіріс көлемі өзгеруіне байланысты өзгермейтін) бөлінуін қамтиды. Шығынсыздықты талдаудың негізгі мақсаты – шығынсыздық нүктесін анықтау, яғни пайданың нөлдік мәніне сәйкес келетін тауар көлемін сату. Шығынсыздықты талдаудың маңыздылығы нақты немесе жоспарланған пайданы инвестициялық жоба үрдісінде шығынсыздық нүктесі мен кәсіпорынның пайданы алып келетін іскерлігі сенімінің кейінгі бағасымен салыстыруына негізделген.

Компанияның инвестициялық жобаның қаржы бөлімінің неғұрлым жауапкершілігі мол бөлігі оның инвестициялық бөлігі болып табылады, ол мыналарды қамтиды:

- жоба бойынша кәсіпорынның инвестициялық қажеттіліктерін анықтау;
- инвестициялық қажеттіліктердің қайнар көздерін белгілеу;
- компанияның инвестициялық жобаны іске асыру үшін тартылған капиталдың құнын бағалау;
- жобаның есебінен түсетін пайда мен ақша ағымдарын болжау;
- жоба көрсеткіштерінің тиімділігінің бағасы.

Компанияның инвестициялық жобаның өтелімділігін бағалау кезіндегі инфляцияны есепке алу мәселесі қарама-қайшылықты болып келеді. Әрине, уақытта өріс алған ақша ағымдарын ақшаның сатып алушылық қабілетінің өзгеруіне байланысты қайта санау керек. Сонымен қатар компанияның инвестициялық жобаның тиімділігі туралы соңғы қорытынды инфляциялық әсерді ескерусіз жасалынуы мүмкін.

Қаржылық талдаудың негізгі сұрағы: жоба кәсіпорын иелерінің (акционерлері) байлығын

көбейте ала ма? Бұл сұраққа ақша ағымдарын талдау арқылы жауап беруге болады. Экономикалық талдау жобаның мемлекеттік (ұлттық) байлығын ұлғайтуға әсер етуін бағалаудан тұрады.

Экономикалық талдаудың қажеттілігі неде? Егер нарық толығымен (идеалды) еркін болса, онда экономикалық талдау жүргізудің керегі жоқ, себебі компанияның иелеріне не пайдалы болса, қалғандарға да сол пайдалы болып табылады. Еркін нарықтың негізгі белгілерін көрсетейік:

- сатушылар мен сатып алушылар санының көп болуы;
- барлық өндіріс пен құрылыс факторлары (еңбек, жер, капитал, материалдар) мобильді болу керек;
- бағалар сатушылар мен сатып алушылардың қалауымен қалыптасады;
- нарыққа жаңа компаниялардың енуіне бөгеттер қойылмауы керек.

Осындай жағдай алдыңғы қатарлы батыс елдері үшін де мінсіз екенін мойындау қажет. Шынында да, көп тауарлардың бағасын мемлекет жасанды түрде өзгертеді (көтереді немесе төмендетеді) және егер жобаның қаржылық үлесі белгілі болса да, экономикалық үлес өте сирек бағаланады. Сондықтан да ірі инвестициялық жобалар үшін олардың қаржылық тиімділігінен гөрі, экономикалық тиімділігі мен экономикалық тартымдылығын талдау қалыптасқан.

Компанияның инвестициялық жобаның іскерлік белсенділігі мен қызметінің тиімділігін бағалау және талдау қаржылық талдаудың қорытынды кезеңі болып табылады.

Қорыта келе компанияның инвестициялық жобаның іскерлік белсенділігі қаржылық жағдайында ең алдымен оның қаражат айналымының жылдамдығымен көрінеді. Іскерлік белсенділікті талдау, кәсіпорынның өз қаражатын қаншалықты тиімді пайдаланғанын анық-тауға мүмкіндік беретін, әртүрлі қаржылық айналымдылық коэффициенттердің деңгейі мен қозғалысын зерттейді.

Компанияның инвестициялық жобаның қаржылық жағдайы активтерге салынған қаражаттың қаншалықты тез нақты ақшаға айналуына тікелей тәуелді болады. Қаражаттың айналымда болу кезеңі, едәуір дәрежеде кәсіпорынның ішкі жағдайымен бірінші кезекте, оның активтерін басқару стратегиясының тиімділігімен (немесе жоқтығы) анықталатындығын айта кету керек.

Шынында да, қолданылған баға саясаты, құрылған актив құрылымы, пайдаланылған тауарлы-материалдық қорларды бағалау әдістемесіне байланысты кәсіпорын өз қаражатының айналымының ұзақтығына көп немесе аз әсер ету еркіндігіне ие болады.

Әдебиеттер

1. Экономика, 4-халықаралық басылым. – Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018. – 848 б.
2. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. – Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018. – 480 б.
3. Кәсіпорын қызметінің мониторингі және талдау: оқу құралы / Р.Ә. Байжоллова. – Астана: ИП «Булатов А.Ж.». – 2016. – 161 б.
4. Макроэкономические аспекты реформирования финансово-кредитной системы за годы независимости Казахстана: предпосылки, тенденции и перспективы развития: Монография. – Астана: Мастер По, 2013. – 310 с.

Түйін

Компанияның инвестициялық жобаның өткен жылдардағы негізгі қаржылық есебін беру және негізгі көрсеткіштерді салыстыру аса қажет. Егер инвестициялық жоба батыстық стратегиялық инвесторды тарту үшін дайындалса, онда қаржылық есепті инвесторды тартқан батыс мемлекеттің форматтарына келтіру керек. Компанияның инвестициялық тиімділігінің қолданылған баға саясаты, құрылған актив құрылымы, пайдаланылған тауарлы-материалдық қорларды бағалау әдістемесіне байланысты кәсіпорын өз қаражатының айналымының ұзақтығына көп немесе аз әсер ету еркіндігіне ие болады.

Резюме

Важнейшее значение имеет ключевая финансовая отчетность инвестиционного проекта Компании за предыдущие годы и сравнение ключевых показателей эффективности. Если готовится инвестиционный проект для привлечения западного стратегического инвестора, необходимо привести финансовую отчетность в формат западных государств, привлекающих инвесторов. В зависимости от политики ценообразования, используемой инвестиционной эффективностью Компании, структуры созданного актива, метода оценки запасов, организация оказывает большее или меньшее влияние на объем собственных денежных потоков.

Summary

Of key importance is the key financial statements of the Company's investment project for previous years and the comparison of key performance indicators. If an investment project is being prepared for attracting a western strategic investor, it is necessary to bring financial statements into the format of Western states that attract investors. Depending on the pricing policy used by the Company's investment efficiency, the structure of the created asset, the method of valuation of reserves, the organization has more or less influence on the volume of its own cash flows.



УДК 336.1

Д.С. Джаманаяев, магистрант спец. «Финансы»

Научный руководитель: М.Б. Сейсекенова, к.э.н., доцент

Жетысуский госуниверситет им. И. Жансугурова, г. Талдыкорган

АКТУАЛЬНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Президент Республики Казахстан Н. Назарбаев в своем послании народу отметил: «Мы сформировали прочные экономические основы. За последние 20 лет в страну привлечены прямые иностранные инвестиции в объеме 300 млрд долл. США. Развивается малый и средний бизнес, составляющий основу процветания экономики.

В рейтинге ведения бизнеса Всемирного банка Казахстан поднялся на 36-е место среди 190 стран... Наша стратегическая цель – к 2050 г. войти в число 30 развитых стран мира. Мы приступили к Третьей модернизации страны. Нужно формировать стабильные источники роста бизнеса, стимулировать частные инвестиции и способствовать свободе рынка. Действие программы следует продлить до 2025 г. На ее реализацию необходимо предусмотреть дополнительно не менее 30 млрд тенге ежегодно. Это позволит за 3 года дополнительно создать не менее 22 тыс. новых рабочих мест, обеспечит поступление 224 млрд тенге налогов и производство продукции на 3 трлн тенге.

Нацбанку для решения задачи доступного кредитования приоритетных проектов поручаю предоставить долгосрочную тенговую ликвидность в размере не менее 600 млрд тенге. Правительству совместно с Нацбанком нужно обеспечить строгий контроль за целевым использованием данных средств. Для реализации крупных, прорывных проектов следует рассмотреть создание Фонда прямых инвестиций в несырьевой сектор, который будет осуществлять свою деятельность на принципе соинвестирования с иностранными инвесторами» [1].

Сегодня казахстанцы понимают, что только надежная финансовая система (ФС) является стержнем развития рыночной экономики и необходима для роста и стабильности экономики страны в целом. ФС РК является основой, формирования и распределения сбережений общества в ее повседневных операциях. Следовательно, переход от централизованно планируемой и контролируемой экономики к экономике, функционирующей в соответствии с рыночными принципами, включает в себя много новых элементов, для создания надежной ФС, которая сможет успешно развивать рынки денег и капитала, рынки государственных ценных бумаг.

ФС государства представляет собой совокупность финансово-экономических институтов, каждый из которых опосредует фонд денежных средств. В юридическом смысле под ФС понимается совокупность финансовых учреждений государства (финансовое ведомство и его подразделения, налоговые органы, государственные банки, государственные страховые компании). ФС РК состоит из пяти звеньев: государственный бюджет, местные финансы, специальные фонды, финансы государственных банков, финансы государственных предприятий и корпораций [2].

ФС интеграционна т.к., с одной стороны, выражает производственные отношения и выступает элементом системы этих отношений, с другой – представляет систему, состоящую из взаимосвязанных элементов, имеющих свои функциональные свойства. В качестве функциональных подсистем выступают налоговый, бюджетный, финансовые планы (прогнозы), сметное финансирование, показатели и др.

По мнению многих экспертов, Казахстан добился заметных успехов, реализуя собственную стратегию, и тактику экономических реформ. За годы независимости в РК полностью изменилась система экономических и социальных отношений. В значительной мере достигнута финансовая стабилизация, близится к завершению приватизация всей государственной собственности, идет подъем производства. Произошли полная либерализация цен и отмена большинства ограничений в сфере внешней торговли.

В рыночных отношениях товарно-денежные отношения регулируют спрос и предложение товаров, работ, услуг. В то же время вне товарных отношений финансы существовать не могут. Только при реализации произведенных товаров, услуг, у товаропроизводителей образуется денежная выручка. Из выручки создаются соответствующие фонды денежных средств, которые направляются на возмещение расходов производства, и оплату живого труда. А стоимость прибавочного продукта должна быть распределена на части, удовлетворяющие экономическим интересам всех участников общественного производства, воспроизводственной сферы, нетрудоспособных членов общества, для создания страховых фондов и других ресурсов. Для осуществления переориентации экономики необходимы крупные финансовые вложения, поэтому важными проблемами являются изыскание источников структурных преобразований, определение соотношения между средствами государства в виде бюджетных ассигнований и собственными средствами предприятий.

Государственный бюджет (ГБ) в качестве инструмента управления экономикой оказывает интегрированное воздействие на общественное производство как финансовый документ, как экономический рычаг, и как стимул. ГБ является центральным звеном ФС. В нем находят взаимосвязь различные виды доходов, расходов и государственные займы.

Доходная часть содержит перечень поступающих средств, а расходная – объединяет все виды производимых займов. То есть госбюджет – 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.

ГБ 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 ГБ являются направления расходования бюджетных средств, связанные с проведением финансово-бюджетной политики [3].

На уровне микроэкономики структуру ФС составляют первичные финансы – на предприятиях и в домашних хозяйствах. Их финансовая деятельность включает два момента: образование денежных средств (что происходит посредством начального распределения доходов) и расходование таких средств. Доходы и расходы балансируются следующим образом. На предприятиях состояние финансов отражается в счете прибылей и убытков (затрат). В домашнем хозяйстве полученные доходы (от использования факторов производства) сопоставляются с расходами (затратами на текущее потребление и сбережения).

Первичные финансы на уровне макроэкономики служат базой вторичных финансов государства. Они образуются в результате последующего распределения (или перераспределения) доходов главным образом с помощью налогов. Налоги – обязательные платежи предприятий и населения, которые государство взимает с учетом величины доходов.

Общественные финансы играют важную роль в росте государственного потребления, которое создает дополнительный спрос, расширяет внутренний рынок. На современном этапе в Казахстане не на должном уровне развита система кредитования малого бизнеса, которая составляет большую

часть ВВП. До сих пор много проблем в сельском хозяйстве РК, поэтому приоритетной задачей государства на данный момент является рост кредитования через БВУ данной отрасли. В современных условиях рыночной экономики роль кредита, депозита и лизинга заключается в ускорении формирования начального капитала, что очень важно в Казахстане, где ощущается нехватка в инвестициях [4].

Банки являются главными финансовыми посредниками в рыночной экономике. Банки не только организуют денежное обращение и кредитные отношения: через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях – посреднические сделки и управление имуществом.

Кредитные учреждения выступают в качестве консультантов, участвуют в обсуждении народнохозяйственных программ, ведут статистику, создают свои подсобные предприятия.

Собственная банковская система в Казахстане появилась в декабре 1990 года, после получения суверенитета. В январе 1991 г. был принят Закон «О банках и банковской деятельности в Казахской ССР», что по существу было началом банковской реформы в стране. Республиканский Государственный банк был преобразован в Национальный банк РК с областными управлениями и отделениями. В 1993 г. акционерно-комерческие банки были преобразованы в акционерные банки, а Сбербанк переименован в Народный банк Республики Казахстан. Согласно ст.3 Указа Президента РК «О банках и банковской деятельности» ФС РК имеет двухуровневую банковскую систему. Национальный банк представляет собой верхний уровень банковской системы. Все иные банки представляют собой нижний уровень банковской системы [5].

Одной из актуальнейших и принципиально важных проблем сегодня является укрепление ФС и обеспечение выхода национальной экономики на траекторию роста и социального развития. Это требует консолидации усилий как госаппарата, так и всей общественности, интеллектуального потенциала ученых и целенаправленной энергии предпринимателей. Именно от общих усилий и результативных действий зависит предоставление необратимости тем позитивным сдвигам, которые впервые достигнуты на пути стабилизации экономики и выхода ее из кризиса.

Правительство и Национальный Банк видят дальнейшее развитие ФС в приведении всех его сегментов к международным стандартам в условиях предстоящей либерализации валютных отношений и возможного внедрения единого валютного пространства с отдельными странами.

Перспективы развития ФС на этапе рыночного построения экономики и пути ее кадрового и профессионального обеспечения должны рассматриваться в контексте их роли и влияния на функционирование нашего общества. Общеизвестно, что финансы в экономике по своему значению равноценны кровеносной системе организма. Они создают тесное переплетение специфических финансовых сфер, как то – бюджет, казначейство, налогообложение, социальная защита, банковское дело или кредит, если и будут доведены даже до идеального состояния, не могут позитивно влиять на экономику, поскольку это отдельные звенья единой цепи. Их необходимо усовершенствовать одновременно [6].

Такой подход к решению назревших проблем требует концентрации внимания в разрезе двух плоскостей: оценки совершенствования имеющейся в наличии ФС и механизмов ее функционирования соответственно современных нужд и оценки профессионализма персонала финансовых служб и их способности к реализации этих заданий. Ведь учреждения ФС – это не абстрактные формирования, они представлены людьми, которые на своих плечах несут нелегкую ношу современных финансовых проблем. Только профессионализм и ответственность – залог успеха в формировании управления финансами и повышении эффективности влияния ФС на социально-экономическое развитие общества.

Другая 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 и 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.

Финансовый контроль в Казахстане осуществляют финансовая полиция и Министерство

Финансов. На данный момент нормативно-правовая база касающиеся финансовых отношений все еще реформируется, но достаточна для регулирования финансовых процессов в РК.

На сегодняшний день остро стоит вопрос о профиците ГБ. Это говорит о плохо продуманной стратегии расходования средств. Кроме того, несмотря на многократные повышения заработной платы работникам бюджетной сферы, в нашей республике по-прежнему сильна дифференциация денежных доходов населения. Урегулирование этого вопроса в будущем может привести к увеличению налоговых поступлений в бюджет РК.

Поэтому приоритетной задачей Республики Казахстан на сегодняшний день является урегулирование вышеназванных проблем и ее дальнейшее всестороннее развитие с учетом мирового финансового рынка.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана.akorda.kz>...addresses...nanazarbaevtyyn...halkyna...2018...
2. Мельников В.Д. Финансы. – Алматы, 2005.
3. Ильясов К.К., Зейнелгабдин А.Б., Саткалиева В.А. Государственный бюджет. – Алматы: РИК, 2014.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: Учебн. пособие. – 2016.
5. Закон РК от 31 августа 1995 г. №2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.01.2018 г.)».
6. studwood.ru>...finansy/perspektivy...sistemy...kazakhstan

Резюме

Президент Республики Казахстан Н.Назарбаев о финансовой системе Республики Казахстан. Задачи Нацбанка для решения поставленных задач. Финансовая система как стабильность экономики страны и основа формирования и распределения сбережений общества в ее повседневных операциях. ФС РК состоит из пяти звеньев: государственный бюджет, местные финансы, специальные фонды, финансы государственных банков, финансы государственных предприятий и корпораций. Государственный бюджет как инструмент управления экономикой РК. Банки как главные финансовые посредники в рыночной экономике. Проблемы и перспективы развития ФС в современных условиях.

Түйін

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан Республикасының қаржы жүйесі туралы. Ұлттық Банктің міндеттерді шешу міндеттері. Қаржылық жүйе ел экономикасының тұрақтылығы және оның күнделікті операцияларында қоғамның жинақтарын қалыптастыру және тарату үшін негіз болып табылады.

Қазақстан Республикасының Федералдық Жиналысы бес бөлімнен тұрады: мемлекеттік бюджет, жергілікті қаржы, арнайы қаржы, мемлекеттік банктердің қаржысы, мемлекеттік кәсіпорындар мен корпорациялардың қаржылары. Мемлекеттік бюджет Қазақстан экономикасын басқару құралы ретінде. Нарықтық экономикадағы негізгі қаржы делдалдары ретінде банктер. Заманауи жағдайда ҚЖ даму проблемалары мен перспективалары.

Summary

President of the Republic of Kazakhstan N.Nazarbayev about financial system of the Republic of Kazakhstan. Tasks of the National Bank to solve the tasks. The financial system as the stability of the country's economy and the basis for the formation and distribution of society's savings in its daily operations. The Federal Assembly of the Republic of Kazakhstan consists of five units: the state budget, local finances, special funds, finances of state banks, finances of state enterprises and corporations. State budget as a tool for managing the economy of Kazakhstan. Banks as the main financial intermediaries in a market economy. Problems and prospects of development of FS in modern conditions.



ОСНОВЫ И УСЛОВИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Научно-технический прогресс и развитие финансового рынка требует использования в расчетах новейших платежных инструментов. Одним из наиболее перспективных инновационных средств платежа революционного значения являются электронные платежи. Возникновению данных видов платежей в мире способствовало активное развитие компьютерной техники и систем связи. Все это способствовало осуществлению кредитных и платежных операций путем передачи электронных сигналов без участия бумажных носителей. Их появление – объективный процесс, вызванный новыми насущными потребностями общества по повышению эффективности, удобству и надежности платежных систем. Поэтому, актуальность вопросов, связанных с эмиссией и распространением электронных платежей в Казахстане не вызывает сомнений.

Термин «электронные платежи» является относительно новым в научной литературе и часто применяется к широкому спектру различных платежных инструментов, основанных на инновационных технических решениях в сфере розничных платежей. С экономической точки зрения электронные платежи являются платежным инструментом, который сочетает свойства как наличных денег, так и традиционных платежных инструментов (чеков, банковских карточек и т.д.) [1].

В законодательстве Казахстана отсутствует определение термина «электронные платежи». Однако, в Законе Республики Казахстан от 26 июля 2016 г. №11-VI ЗРК «О платежах и платежных системах» приведено определение средства электронного платежа, под которым понимается платежная карточка или иной электронный носитель, содержащий информацию, позволяющую отправителю денег, имеющему полномочие совершать платеж и (или) перевод денег, инициировать осуществление платежа и (или) перевода денег, а также осуществлять иные операции, предусмотренные договором между ним и эмитентом средства электронного платежа [2].

Таким образом, поскольку в законе не дается определенного понятия электронного платежа, можно сформулировать определение электронного платежа, как формы платежа с использованием платежных карточек или иных электронных носителей, позволяющих отправителю денег инициировать осуществление платежа или перевода денег.

При этом понятие электронного платежа следует отличать от таких понятий, как электронные деньги, электронные средства платежа, системы электронных денег. По нашему мнению, наиболее широким среди этих терминов является понятие электронные средства платежа, поскольку оно включает в себя не только электронные деньги в виде электронных чеков и в виде виртуальных денежных единиц, но и банковские переводы денег с одного счета на другой, осуществляемые с использованием электронных средств, банковские пластиковые карточки, смарт-карты и т.п. Менее узкое понятие – это электронные деньги, которые предполагают некоторый носитель с записанной на нем информацией о количестве размещенных в системе средств.

Несмотря на то, что электронные платежи являются сравнительно новым платежным средством для Казахстана, расчеты с их использованием успешно осуществляются многими казахстанскими компаниями. Они являются популярным, доступным и удобным средством платежа (пополнение мобильного телефона, оплата услуг Интернет-провайдеров и т.д.). Важность электронных денег с точки зрения монетарной политики государства следует из того, что они являются наличными деньгами.

Схематично влияние электронных платежей на национальную экономику можно представить в виде логической схемы, представленной на рисунке 1.

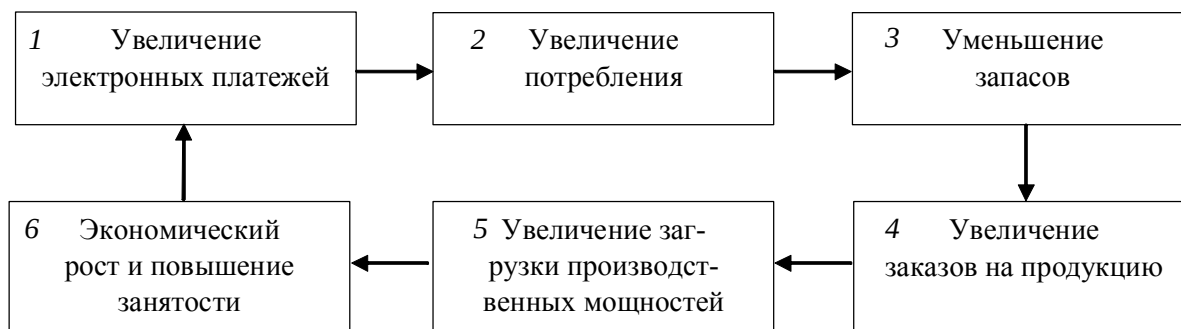


Рисунок 1. Влияние электронных платежей на развитие национальной экономики

Из данных приведенной схемы видно, что увеличение электронных платежей способствует росту потребления, а это, в свою очередь, приводит к уменьшению запасов и увеличению заказов на продукцию. Все это в совокупности приводит к увеличению загрузки производственных мощностей, экономическому росту и повышению занятости.

В основе преимуществ использования электронных денег лежат следующие свойства:

- удобство при получении, при расчете;
- безопасность целостности информации и защита от ее несанкционированного воспроизведения;
- анонимность плательщика и получателя денег;
- возможность работы в режиме on-line для плательщика и получателя средств;
- портативность (использование электронных денег не должно зависеть от физического местоположения их держателей);
- возможность конвертации в законные средства платежа, эмитированные центральным банком.

К сожалению, пока нет ни одной системы электронных денег, которая владела всеми перечисленными свойствами. Недостатками использования электронных денег являются:

- риски мошенничества;
- отсутствие процентов вознаграждения за хранение денег на счетах;
- ограничение доступа программно-техническими средствами в розничной сфере.

В Республике Казахстан на конец 2017 г. функционирует 17 систем электронных денег: «E-KZT», «Wooppay», «Visa Qiwi Wallet», «Личная Касса», «Paypoint», «Dar», «Homepay», «Халык», «AllPay», «Wallet One», «Kaspi Bank», «AlemPAY», «Altynpay», «MultiB@nk», «MyBonus», «Homebank», «Tengri»

В качестве примера рассмотрим платежный сервис «Wooppay».

Выпуск электронных денег осуществляют 13 банков, которыми за 2017 г. эмитированы электронные деньги на сумму 331,6 млрд тенге (рост по сравнению с 2016 г. в 2,6 раз).

По итогам 2017 г. с использованием электронных денег казахстанских эмитентов на территории Казахстана было совершено 81,4 млн транзакций на сумму 361,5 млрд тенге (по сравнению с 2016 г. количество операций выросло на 88,1%, сумма – в 2,3 раза) (рисунок 2) [3].

В рамках настоящего исследования особый интерес представляет система электронных платежей Wooppay, оператором которой является ТОО «WOOPPAY» (ВУППЭЙ), компания внесена в реестр платежных организаций Национального банка РК под номером 09-17-001, эмитентом которой является АО «Народный банк Казахстана».

Пользователь пополняет свой Wooppay-кошелек любой картой банка СНГ, не оплачивая комиссию и совершая перевод путем вывода средств на банк-счет указанных в системе банков. Получателю перевода нет необходимости ходить в банковские или почтовые отделения, а отправителю не нужно беспокоиться о том, что деньги не дойдут до адресата.

Wooppay-кошелек – платежный сервис, операции в котором осуществляются с помощью

индивидуального электронного кошелька. В расчетах используются электронные деньги. Расчет между участниками системы происходит в казахстанских тенге. Пользователи системы могут оплачивать коммунальные платежи, счета в букмекерских конторах, мобильную связь, онлайн-игры, погашать банковские кредиты и совершать денежные переводы с карты на карту и с кошелька на кошелек. Клиенты могут пополнять кошелек без комиссии, используя партнерские терминалы «Касса-24» и собственную банковскую карту.

Woorpay также является самостоятельным процессингом, позволяющим интегрировать интернет-магазины и различные сервисы для оплаты товаров и услуг. В Woorpay-кошельке могут регистрироваться жители 17 стран, включая Россию, Китай, США, ОАЭ и Индию. Головной офис находится в Караганде, где ведется разработка и поддержание проекта. Офис по работе с партнерами находится в Алматы [4].

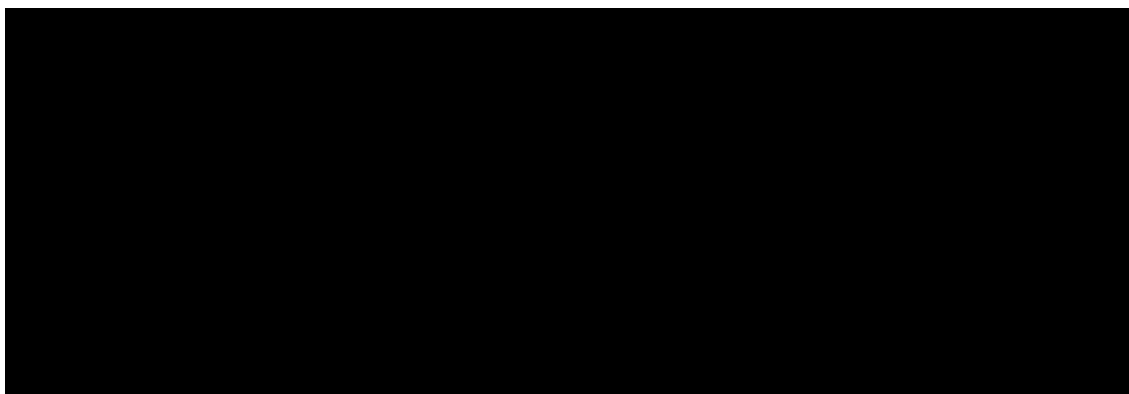


Рисунок 2. Динамика использования электронных денег в Казахстане*

**Источник: Данные Национального банка Республики Казахстан [3]*

Прогнозирование развития электронных платежей в Казахстане является сложным делом, поскольку это средство платежа сегодня еще не имеет эффективных правовых оснований для своего существования. Если эмиссия электронных денег на карточных носителях при отсутствии в законодательстве надлежащих правовых положений регулируется нормами по эмиссии платежных карточек и осуществляется в Казахстане только банками, то системы расчетов электронными деньгами программного типа (технология PayCash, WebMoney Transfer и т.д.) и небанковские эмитенты этих денег работают в условиях правовой неопределенности. Они на собственный риск внедряют современные схемы расчетов, по своему усмотрению заботятся о защите пользователей и управлять финансовыми и нефинансовыми рисками.

Рынок электронных денег в Казахстане характеризуется неравномерностью распространения. Предложение электронных денег зависит от многих факторов, которые могут сдерживать их развитие: стимулов для потребителей, торговцев, эмитентов и посредников при их использовании. Так, легкость использования устройств, на которых хранятся электронные деньги, конфиденциальность и безопасность расчетов будут положительно влиять на стремление потребителей использовать электронные деньги. Но главным фактором выступает готовность населения принять новые технологии. Очевидно, что важным сдерживающим причиной использования электронных денег, в Казахстане, является укоренившаяся привычка к использованию наличных в розничных платежах. Чтобы начать их использовать в большей степени, людям необходимо иметь больше уверенности и доверия к инновационным платежным средствам.

Таким образом, с развитием Интернет-технологий применение электронных денег в Казахстане с каждым днем приобретает все больший вес. Важнейшими вопросами, связанными с перспективой развития электронных платежей в Казахстане, является вопрос их правового определения и законодательного регулирования. Вместе с этим очевидно, что электронные платежи, появившись на рынке нашего государства, уже не сдадут своих позиций и, преодолевая препятствия, утвердятся на нем навсегда. Для успешного развития функционирования систем электронных платежей в

Казахстане необходимо применение сбалансированной и четкой правовой регламентации в поддержку развития электронных денег и надлежащего контроля; преодоление устаревших взглядов населения на новейшие технологии и платежные средства.

Литература

1. Казанцев В.В. «Электронные деньги» и их правовой статус. Учет и аудит Казахстана. – 2017. – №8. – С.8-9.
2. Закон РК от 26 июля 2016 г. №11-VI «О платежах и платежных системах» (с изм. и доп. по сост. на 01.01.2019 г.). http://online.zakon.kz/document/?doc_id=38213728
3. Обзор результатов надзора (оверсайта) платежных систем и развития рынка платежных услуг за 2017 г. – Алматы, 2018. <http://www.nationalbank.kz/contB8%D1%82%202017-1-1.pdf>
4. Woopray представил функционал вывода средств на карточные счета трех крупнейших банков Казахстана. <https://www.plusworld.ru/daily/platezhnyj-biznes/woopray-predstavil-funkcional-vivoda-sredstv-na-kartochnie-scheta-treh-krupneyshih-bankov-kazahstana/>

Резюме

В статье проведено исследование сущности определения термина «электронные платежи». Раскрыты преимущества и недостатки электронных платежей, их влияние на развитие национальной экономики. Приведены статистические данные развития систем электронных платежей в Республике Казахстан. Проанализированы основные функциональные возможности системы электронных платежей Woopray.

Түйін

Мақалада «электрондық төлемдер» терминін анықтаудың мәніне зерттеу жүргізілді. Электрондық төлемдердің артықшылықтары мен кемшіліктері, олардың ұлттық экономиканың дамуына әсері ашылды. Қазақстан Республикасында электрондық төлемдер жүйесін дамытудың статистикалық деректері келтірілген. Woopray электрондық төлемдер жүйесінің негізгі функционалдық мүмкіндіктері талданды.

Summary

The article studies the essence of the definition of the term «electronic payments». The advantages and disadvantages of electronic payments, their impact on the development of the national economy. Statistical data on the development of electronic payment systems in the Republic of Kazakhstan are presented. Analyzed the basic functionality of the electronic payments system Woopray.



УДК 336.64:334.021+338.242

А.Е. Джунусова, магистрант спец. «Финансы»

*Научный руководитель: Б.Т. Аймурзина, д.э.н., и.о. профессора
КазУЭФМТ*

ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Согласно данным международной аудиторской компании BDO Business Compass [1] Казахстан улучшил свои позиции в части инвестиционной привлекательности. За последний год позиции страны поднялись до 65 места по критерию общего индекса наиболее выгодных экономических, политико-правовых и социокультурных условий, отмечается рост общего индекса на 5,5%. Показатель прямых иностранных инвестиции составил 0,58, рост индекса производства составил 3,7%, показатель увеличения рынков сбыта 7,9%. На рисунке 1 представлены основные показатели предпринимательской деятельности в Республике Казахстан за 2018 г. по критерию занимаемого места среди 184 стран мира [2].

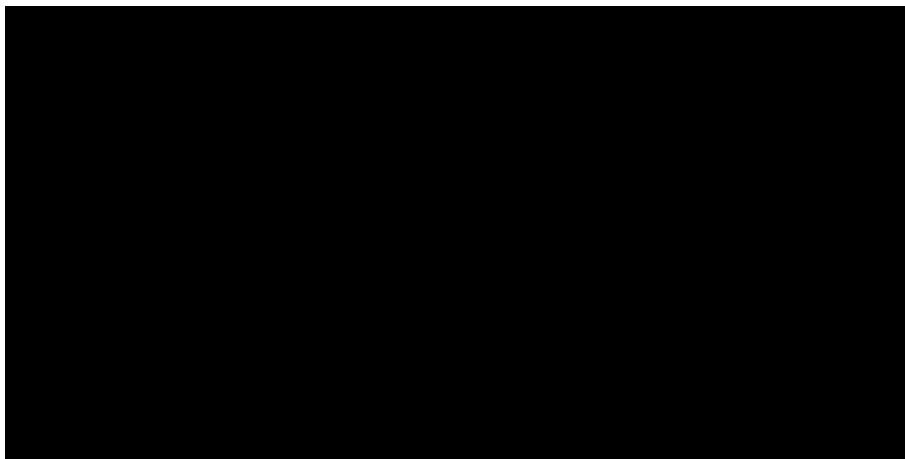


Рисунок 1. Показатели предпринимательской деятельности в Казахстане

Таким образом, начиная с 2008 г., когда были снижены санкции в отношении компании за несвоевременную уплату налогов, правительство Казахстана внедряет реформы, улучшающие деловой климат страны.

Одной из приоритетных целей стратегического плана развития Казахстана до 2030 г. является создание благоприятного инвестиционного климата. Производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров в промышленности и в сфере услуг, которые в свою очередь будут способствовать повышению макроэкономических показателей, таких как: рост инвестиций в основной капитал, рост ВВП, увеличение показателя занятости населения, повышение потребительского спроса, ведущий к увеличению внутреннего и внешнего товарооборота страны, а также импортозамещение, направленное на повышение уровня производства казахстанских товаров, работ и услуг в общем объеме потребления товаров, работ и услуг. Задача заключается в том, чтобы к 2050 г. вклад этих предприятий в ВВП страны составлял 50%.

Основными источниками внешнего финансирования инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса являются такие виды финансирования, как: кредитное, бюджетное, венчурное, лизинговое, частное и смешанное. В статье Нурсеитова А.А, Исабекова М.А. дополнительно приводится способ финансирования инвестиционного проекта под государственную гарантию «когда компания, реализующая проект, берет заем не у государства, а извне – у иностранного кредитора. В этом случае государство выступает гарантом кредита» [3].

Способы финансирования инвестиционных проектов представлены в научных работах отечественных ученых таких как, Искалиев Е.С., Аймурзина Б.Т., Омаров О.К., Нурмаганбетова А.З., Жуйриков К.К., Исахова П.Б., Нурсеитов А.А., Исабекова М.А., Утешов М.О. Данные ученые внесли огромный научный вклад в развитии теоретических представлений механизмов финансирования инвестиционных проектов, методологических исследованиях, научных обоснованиях методов финансирования в Казахстане, практическую значимость и прикладное значение. Тем не менее, есть ряд аспектов, не изученных ранее, к примеру, венчурное финансирование или финансирование частного характера. Исследование теоретических аспектов существующих методов и условий финансирования инвестиционных проектов в Республике Казахстан с проведением анализа динамики развития малого и среднего предпринимательства позволят сформировать детерминированность взаимодействия государства и бизнеса, определить эффективные механизмы финансирования инвестиционных проектов с выявлением оптимальных инструментов привлечений инвестиций.

Одним из основных методов привлечения инвестиций является бюджетное финансирование за счет применения инструментов и мер государственной поддержки. В настоящее время в Казахстане действует множество государственных и отраслевых программ по поддержке, как для начинающих предпринимателей, так и для действующих.

Инвестиционные проекты действующих предприятий, целью которых является расширение

или модернизация производства товаров, работ, услуг могут получить кредитное финансирование в рамках Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» [4] за счет средств банков второго уровня, лизинговых компаний, микрокредитных финансовых организаций до 1 850 млн тенге со ставкой вознаграждения от 14,25% годовых с возможностью субсидирования от 40 до 60% годовой ставки.

В случае если отрасль деятельности относится к обрабатывающей промышленности, то ставка по займу составит 6%, с возможностью предоставления льготного периода по погашению основного долга и/или вознаграждения. За счет такой субсидируемой кредитной линии предприятие может модернизировать основные средства либо приобрести новое оборудование, технологии, пополнить оборотные средства с целью расширения или модернизации активов.

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», являясь главным государственным фондом по поддержке предпринимательства, финансовым агентом, стимулирующий экономический рост субъектов малого и среднего бизнеса по итогам 2017 г. реализовал 11936 проектов, общей стоимостью более 500 млрд тенге. Из них, по направлению размещения средств в банках второго уровня, микрокредитных организации, лизинговых компаний 8305 проектов, по направлению субсидирования ставок вознаграждения 2310 проектов, по направлению гарантирования кредитов 1321 проектов.

Рассмотрев в динамике развития МСП за период 2013-2017 гг. (рисунок 2) можно отметить рост основных показателей по таким критериям, как выпуск продукции, прирост которого в 2017 г. составил 48% по отношению к 2015 г., что в конечном итоге повлияло на увеличение показателя доли в ВВП страны на 7,6% [5].

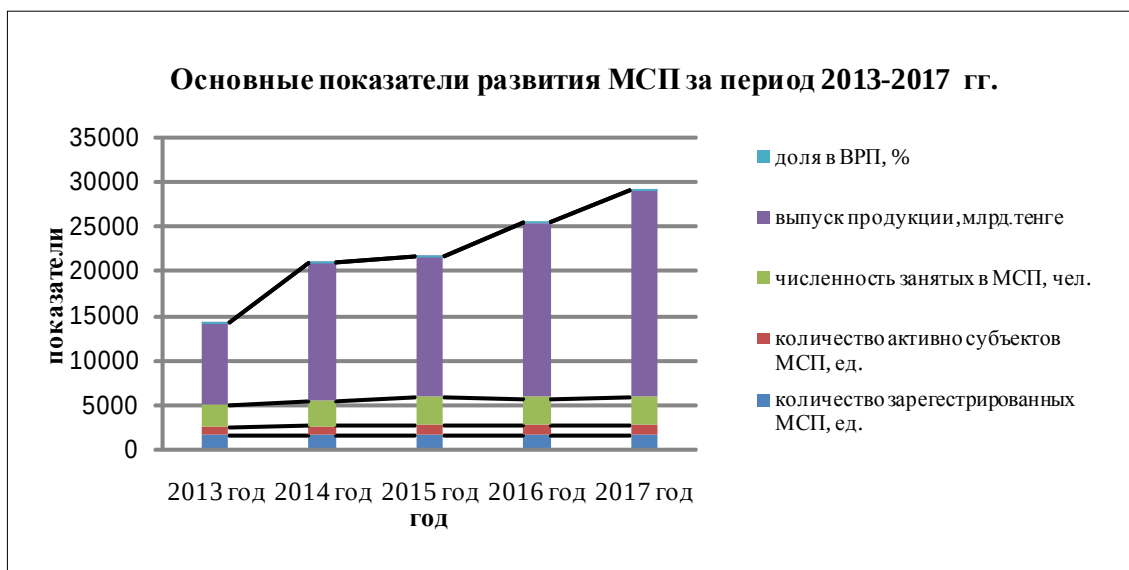


Рисунок 2. Диаграмма основных показателей развития МСП

Таким образом, развитие субъектов малого и среднего предпринимательства выполняет социально-экономическую роль в стране, способствует увеличению рабочих мест, занятости, снижению показателей безработицы, увеличению валового внутреннего продукта страны, повышению конкурентоспособности экономики. Особо значимым фактором является государственная поддержка в области развития предпринимательства, создание благоприятного инвестиционного климата в стране.

Литература

1. BDO Business Compass. <https://www.bdo-ibc.com>.
2. Doing Business. <http://www.doingbusiness.org/>.

3. Нурсеитов А.А., Исабекова М.А. «Тенденции финансирования инвестиционных проектов в Казахстане»: Статья. – KazNU Bulletin. Economics series. – 2016. – №5(117). – С. 199-200.

4. Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020» ПП РК №522 от 25 августа 2018 г. <http://adilet.zan.kz>

5. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. www.stat.gov.kz.

Резюме

В статье рассматриваются основные показатели инвестиционной привлекательности Казахстана. Приводятся основные источники внешнего финансирования инвестиционных проектов для малого и среднего предпринимательства (далее – МСП). Описываются основные условия бюджетного финансирования в рамках государственной программы поддержки и развития бизнеса. Проводится анализ основных показателей развития МСП методом кабинетного исследования (desk research).

Түйін

Мақалада Қазақстанның инвестициялық тартымдылығының негізгі көрсеткіштері талқыланды. Шағын және орта бизнестің (бұдан әрі – ШОБ) инвестициялық жобаларды сыртқы қаржыландырудың негізгі көздері келтірілген. Мемлекеттік қолдау және бизнесті дамыту бағдарламасы аясында бюджеттік қаржыландырудың негізгі шарттары сипатталған. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың негізгі көрсеткіштерін кабинеттік зерттеу әдісімен талдау жүргізілді.

Summary

The article discusses the main indicators of investment attractiveness of Kazakhstan. The main sources of external financing of investment projects of small and medium – sized enterprises (hereinafter – SME) are given. The main conditions of budget financing within the state program of support and business development are described. The analysis of the main indicators of SME development by the method of Desk research.



УДК 336:658/65

К.В. Дранко, магистрант спец. «Финансы»

Научный руководитель: **Р.К. Берстембаева**, к.э.н.

КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ КОМПАНИИ

Важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности любого предприятия в условиях рыночной экономики является его платежеспособность и ликвидность. Если предприятие ликвидно, а тем более платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Более того, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, т.к. выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

В современных условиях хозяйствования от предприятий требуется повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы. Важная роль в

реализации этих задач отводится анализу платежеспособности и ликвидности предприятия. Он позволяет изучить и оценить обеспеченность предприятия и его структурных подразделений собственными оборотными средствами в целом, а также по отдельным подразделениям, определить показатели платежеспособности предприятия, установить методику рейтинговой оценки заемщиков.

Под ликвидностью организации понимается ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность предприятия означает безусловную платежеспособность предприятия и предполагает постоянное равенство между ее активами и обязательными одновременно подвум параметрам:

- по общей сумме;
- по срокам превращения в деньги (активы) и срокам погашения (обязательства).

Платежеспособность организации – внешний признак его финансовой устойчивости, обусловленный степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. Она определяется возможностью организации наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Анализ платежеспособности необходим не только для самой организации с целью оценки и прогнозирования его дальнейшей финансовой деятельности, но и для ее внешних партнеров и потенциальных инвесторов

Хозяйствующий субъект считается платежеспособным, если его общие активы больше чем долгосрочные и краткосрочные обязательства. Хозяйствующий субъект является ликвидным, если его текущие активы больше, чем краткосрочные обязательства.

От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем. На рисунке показана блок-схема, отражающая взаимосвязь между платежеспособностью, ликвидностью предприятия и ликвидностью баланса. Ликвидность баланса является основой платежеспособности и ликвидности предприятия. Иными словами, ликвидность – это способ поддержания платежеспособности. Но в то же время, если предприятие имеет высокий имидж и постоянно является платежеспособным, то ему легче поддержать свою ликвидность.



Рисунок. Взаимосвязь между показателями ликвидности и платежеспособности организации

Следовательно, ликвидность баланса является основой (фундаментом) платежеспособности и ликвидности предприятия. Иными словами, ликвидность – это способ поддержания платежеспособности. Но в то же время, если предприятие имеет высокий имидж и постоянно является пла-

тежеспособным, то ему легче поддерживать свою ликвидность.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия рассчитывают следующие относительные показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

Данные показатели представляют интерес не только для руководства предприятия, но и для внешних субъектов анализа: коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности – для банков, коэффициент текущей ликвидности – для инвесторов.

Таким образом, анализ ликвидности баланса заключается в сравнении активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Расчет и анализ коэффициентов ликвидности позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами.

Финансовая устойчивость – это составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течении определенного периода времени, для обслуживания полученных кредитов и производства продукции. С понятием «финансовая устойчивость» связано понятие «платежеспособность» – это возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам. Поэтому платежеспособность и ликвидность являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие является платежеспособным, то у него имеется много преимуществ перед другими предприятиями того же профиля, так же при выплате налогов в бюджет у предприятия не возникнет конфликтов с государством, при выплате заработной платы – с рабочими, при выплате дивидендов – с акционерами и ряд других преимуществ. Но если предприятие становится не платежеспособным, то оно выходит на стадию банкротства, что является одной из основных угроз в работе любого предприятия. Закон РК от 21 января 1997 г. №67-І «О банкротстве» определяет банкротство как признанное решением суда несостоятельность должника, являющаяся основанием для его ликвидации.

Финансовое состояние в плане платежеспособности может быть весьма изменчивым и причины неплатежеспособности предприятия могут быть следующими:

- неблагоприятная ситуация на международном рынке;
- ограничение допуска Казахстана к международному финансовому рынку;
- отсутствие достаточного опыта в прогнозировании банкротства – часто руководители многих компаний просто не готовы к резкому ухудшению дел, и не совсем могут представить картину по минимизации рисков. Кризисная ситуация приходит очень быстро, поражая всю работу предприятия.
- низкая эффективность мер по предотвращению банкротства, отсутствие системности действий при ведении процедуры банкротства.

Для решения данного списка проблем нужна разработка действенных современных программ, таких как своевременная поддержка государства и реструктуризация задолженности предприятия для того, чтобы обеспечить рост производства конкурентоспособной продукции на предприятии.

Для разработки и осуществления программы необходимо привлечь не только инвесторов, но и государственные внебюджетные фонды, поставщиков энергоресурсов, банки, которые могут оказывать существенное влияние. Обязательно следует готовиться к разным сценариям развития ситуации. Такую готовность может обеспечить прогнозирование негативных и позитивных моментов банкротства, а также собственно процедуры банкротства, которая представляет собой сбор исходных данных по предполагаемой ситуации; список вопросов, которые следует решить; прогнозные решения вопросов; последовательный план; необходимые временные, финансовые и человеческие ресурсы и т.д.

Обратимся к зарубежному опыту. На западе интерес к финансовым данным компаний очень высок. Это связано с тем, что различные категории пользователей информации в той или иной степени заинтересованы в результатах финансовой деятельности компании. За рубежом проблемой оценки платежеспособности коммерческой компании занимаются многие ученые: Д. Стоун, К. Хитчинг, Р. Брейли, Л.А. Бернштейн, С. Майерс, Дж. К. Ван Хорн. На основе создания ими систем

комплексного анализа деятельности компании практически каждый желающий сможет без особых усилий получить интересующие его данные о ее функционировании. Необходимо отметить, что анализ платежеспособности, как в казахстанской практике, так и за рубежом проводится на основе бухгалтерского баланса (отчета о финансовом положении) и является одним из обязательных направлений анализа финансового состояния компании. В международной практике понятие финансового состояния отождествляется финансовым положением (financial position) и финансовой устойчивостью (financial sustainability). Анализ финансового состояния предполагает проведение оценки деятельности компании по определенным направлениям, включая анализ платежеспособности. Технология проведения зарубежного анализа платежеспособности, безусловно, во многом имеет сходства с особенностями оценки платежеспособности в казахстанской практике. Однако в отечественной практике делается акцент на оценку кредитоспособности компании, не предусматривается совокупный риск, относящийся к компаниям, а в зарубежной практике рассматривается эффект совокупного риска, и оценка платежеспособности выносится за пределы анализа финансовой устойчивости.

С целью рассмотрения ликвидности, а так же платежеспособности компании в Казахстане применяется группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности погашения, однако в зарубежной практике данный вид анализа не применяется. По принципу группировки активов и пассивов вычисляются коэффициенты ликвидности, какие, в свою очередь, считаются показателями платежеспособности. В зарубежной практике выделяют пять коэффициентов, три из них нам хорошо известны (коэффициенты текущей ликвидности, быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности), способы расчета не отличаются от казахстанских показателей. Четвертый коэффициент похож по расчету на наш «коэффициент обеспеченности чистым оборотным капиталом», только чистый оборотный капитал соотносится не с оборотными активами, а со всей величиной активов. Пятый коэффициент отображает то количество дней, в течение которых организация может работать и оплачивать счета, даже в случае, если не будет абсолютно никаких поступлений денежных средств на счет. В казахстанской практике похожего коэффициента нет. Весомое отличие показателей – это наличие нормативных значений по каждому из коэффициентов, и в зарубежной практике таких нормативов нет.

Обобщая зарубежный опыт оценки платежеспособности компании можно сделать вывод, что платежеспособность подвергается воздействию множеств условий, поэтому дать ей оценку по одному показателю неосуществимо. Платежеспособность имеет неразрывную связь с финансовой устойчивостью и другими направлениями анализа финансового состояния компании. Анализ таких параметров необходимо осуществлять совместно, так как степень экономической стабильности будет отображать не только лишь состояние платежеспособности компании, но и уровень риска потери ее при неблагоприятных условиях.

Таким образом, делая заключительный вывод этой статьи, можно сказать, что на данный момент перед казахстанскими компаниями стоит первоочередная актуальная задача – создание благоприятной бизнес-среды для инвесторов. Далее, для того чтобы успешно осуществлять свою деятельность в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, необходимо эффективное управление финансами, которое предполагает определение того, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Способность предприятия своевременно производить платежи и финансировать свою деятельность на расширенной основе позволяет поддерживать его финансовое состояние на необходимом уровне. Иными словами залогом успеха и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость, которую обеспечивает платежеспособность предприятия.

Для того чтобы повысить свою платежеспособность предприятию необходимо скорректировать структуру источников финансирования таким образом, чтобы более устойчивые источники финансирования были увеличены, а самые краткосрочные (а именно кредиторская задолженность) – уменьшены. Также возможно сокращение потребности в финансовых источниках за счет ликвидации неработающих активов и ускорения оборачиваемости работающих активов.

Для повышения платежеспособности и ликвидности предприятие может увеличить собственный капитал за счет нераспределенной прибыли, в отношении которой следует разработать соответствующую дивидендную политику. Также можно увеличить и уставный капитал собственниками и третьими лицами. Этого можно достичь за счет дополнительной эмиссии по закрытой или открытой подписке для акционерных обществ и привлечения вкладов участников и третьих лиц для обществ с ограниченной ответственностью.

Одним из путей повышения платежеспособности и ликвидности предприятия могут стать изменения в исполнении его обязательств посредством перевода долга предприятия на его собственников при обязательном условии согласия кредитора на перевод долга. Помимо этого можно заключить договор уступки права требования в обмен на принятие долга, т.е. на обязательство погасить кредиторскую задолженность. При этом одновременно будут снижены две задолженности: и кредиторская, и дебиторская.

Вот таким образом, в целях повышения своей платежеспособности и ликвидности многие казахстанские предприятия могут применять вышеуказанные меры, проводя соответствующие мероприятия, тем самым улучшив свою платежеспособность, а значит и обеспечить еще большую финансовую устойчивость.

Литература

1. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, 2017. – 367 с.
2. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Подготовительный курс. – 2004. – 304 с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
4. Антипов Ю.В. Инновационная деятельность как фактор конкурентоспособности фирмы // Научный журнал. – 2015. – №3 (89). – С. 212-221.
5. Жуйриков К.К., Раимов С.Р., Танибергенова Г.Б. «Финансовый анализ предприятия». – Алматы, 2012.
6. Жуйриков К.К. Корпоративные финансы: Учебник / К. К. Жуйриков, С. А. Алпысбаев. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Алматы: КазАТК, 2006. – 405 с.
7. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: практикум / Е.Ф. Борисов. – М.: ТК Велби, 2007. – 286 с.

Резюме

В данной статье автор дал полные понятия терминов платежеспособность и ликвидность. Четко обозначил функции этих понятий, а также насколько успешность и прибыльность компании зависит от этих двух понятий. Далее в статье рассмотрены основные проблемы казахстанских компаний, которые стоят на грани банкротства и меры по минимизации таких рисков. Подробно рассказывается, как избежать неблагоприятной ситуации, повысить платежеспособность и ликвидность предприятия, опираясь на зарубежный опыт.

Түйін

Бұл мақалада автор төлем қабілеттілігі мен өтімділіктің шарттары туралы толық түсінік берді. Осы тұжырымдамалардың функциялары анық көрсетілген, сондай-ақ компанияның табысы мен табыстылығы осы екі тұжырымдамаға байланысты. Бұдан әрі мақалада банкроттыққа ұшыраған қазақстандық компаниялардың негізгі проблемалары және осындай тәуекелдерді барынша азайту шаралары талқыланады. Ол қолайсыз жағдайдан қалай аулақ болуға, шетелдік тәжірибеге сүйене отырып, кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен өтімділігін қалай арттыруға болатынын толық баяндайды.

Summary

In this article, the author gave a complete understanding of the terms solvency and liquidity. The functions of these concepts are clearly marked, as well as the success and profitability of the company depends on these two concepts. The article further discusses the main problems of Kazakhstani companies that are on the verge of bankruptcy and measures to minimize such risks. It tells in detail how to avoid an unfavorable situation, increase the solvency and liquidity of an enterprise, relying on foreign experience.



*А.Р. Дуйсенбай, «Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Ғ.С. Сейтқасымов, э.ғ.д., профессор
ҚазӘҚХСУ*

КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ РОЛІ

Қазақстан Республикасы кәсіпорындарында, соңғы жылдары еліміздің экономикасының нарықтық қатынастарға өтуіне байланысты, қаржы тұрақтылығын бағалау, объективті, ғылыми негізделген үшін оның қаржылық жағдайын талдау қажет. Тек терең және ұқыпты талдау негізінде ғана оның қызметін объективті бағалап, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайту немесе жақсарту және оның іскерлік белсенділігін арттыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдау үшін, басшылыққа нақты ұсыныстар беруге болады.

Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі кәсіпорынның қалыпты өндірістік, коммерциялық және басқа да қызмет түрлері үшін қажетті қаржы ресурстармен қамтамасыз етілуімен және оларды мақсатқа сай, тиімді тарату және пайдаланумен, сондай-ақ басқа шаруашылық субъектілерімен қаржылық қарым-қатынаста болу, төлеу қабілеттілігі және қаржылық тұрақтылықпен сипатталады.

«Шаруашылық субъектісінің қаржылық жағдайы, бұл оның қаржы бәсекелестік қабілеттілігінің сипаттамасын (яғни төлем қабілеттілігі, несие қабілеттілігі) қаржы ресурстары мен капиталды пайдалану, мемлекет алдында және басқа да шаруашылық субъектілерінің алдында өз міндеттемелерін орындау. Шаруашылық субъектісінің қаржылық жағдайын талдаудың келесі түрлерін жүргізеді:

- табыстылық пен рентабельділік;
- қаржылық тұрақтылық;
- несие қабілеттілігі;
- капиталды пайдалану;
- валюталық өзін-өзі өтеу.

Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы қаржылық менеджмент – бұл бірқатар көрсеткіштермен сипатталатын оның саулығы мен өмір сүру қабілеттілігін кешенді түрде бағалау». Бірқатар түрлі әдістермен есептелетін бірыңғай көрсеткіштерге қарағанда (мысалы, еңбек өнімділігі, қор қайтарымдылығы, өзіндік құн, жалпы табыс, тиімділік) қаржылық жағдай түрлі көрсеткіштерді есептеу нәтижесінде және олардың жалпы бағалауға тигізетін әсерін зерттеу негізінде анықталатыны анық.

Қазақстанда экономикасындағы кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы қаржылық менеджменті әлсіз және өмір сүру қабілеті жоқ кәсіпорындарға аяусыз қарайтын нарықтық экономика жағдайындағы кәсіпорынның бәсекеге сенімді болуын, тұрақтылығын және келешегі барлығын қуәландыруы тиіс. Біздің көзқарасымыз бойынша, сенімділік кәсіпорын жұмысының үздіксіздігін және оның төлеу қабілеттілігін көрсетеді. Осы берілген түсініктерге сүйене отырып, біз бұл ұғымды былай анықтауды ұсынамыз: кәсіпорынның қаржы жағдайы осы кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің қарыз міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

Ал, кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы қаржылық менеджмент нені білдіреді? Ол дегеніміз кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылық – меншікті және қарыз қаражаттарының байланысы деп айтуға болады. Енді біреулер «өз қаражаттары есебінен активтерге (негізгі қорлар, материал-дық емес активтер, айналым қаражаттары) 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.

«Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы қаржылық менеджменті кәсіпорындардың тұрақты қалыптасқан табыстың шығыннан артуының өзіне тән айнасы – қаржылық тұрақтылық болып табылады. Ол ақша қаражаттарын еркін пайдаланып, оларды тиімді қолдану арқылы өндіру мен өнімді өткізу процесінің үздіксіздігін қамтамасыз ететін, сондай-ақ кәсіпорынды кеңейтуге және жаңартуға қажетті шығындарын қаржыландыратын кәсіпорынның қаржы ресурстық жағдайын сипаттайды. Қаржылық тұрақтылық кәсіпорынның жалпы тұрақтылығының негізгі бөлігі болып табылады». Осы еңбегінде бұл авторлар одан әрі мына анықтаманы келтіреді.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы – бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарату мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурсының жағдайы.

Әдебиеттер

1. Мемлекет басшысы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты Қазақстан халқына жолдауы. 2018 жылғы 5 қазан. <http://www.akorda.kz>.
2. Бейсенбаев Ж.Т. Аграрлық-өнеркәсіптік кешенді мемлекеттік реттеу: Оқу-әдістемелік құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2013. – 128 б.
3. ҚР Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті. Ауыл шаруашылығының құралымдарының қызметі. – 2017.
4. <https://www.egemen.kz>.

Түйін

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік саласы елдің экономикасының маңызды бөлшегі болып отыр. Осыған байланысты елімізде агроөнеркәсіптік кешеннің әлеуетін көтеруге барынша күш жұмсалуда. Мақалада қазіргі таңдағы аграрлық сектордың жағдайы, оны жетілдіру жолдары қарастырылды.

Резюме

В настоящее время агропромышленный сектор Республики Казахстан является важной частью национальной экономики. В связи с этим страна прилагает все усилия для наращивания мощностей агропромышленного комплекса. В статье рассматривается современное состояние аграрного сектора, пути его улучшения.

Summary

Currently, the agribusiness sector of the Republic of Kazakhstan is an important part of the national economy. In this regard, the country is making every effort to increase the capacity of the agro-industrial complex. The article discusses the current state of the agricultural sector, ways to improve it.



УДК 330.15:338.3/512

А.А. Дюсенева, магистрант спец. «Финансы»

Научный руководитель: Р.К. Берстембаева, к.э.н.

КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ

Отечественный бизнес в современных условиях испытывает негативное влияние мировых тенденций, что проявляется в сокращении масштабов производственной деятельности в связи с падением потребительского спроса, снижением деловой активности и финансовой устойчивости предприятий, и, как результат – ухудшение финансовых результатов их деятельности.

К сожалению, большинство казахстанских предприятий испытывают объективные трудности с адаптацией форм и методов финансового менеджмента на производстве, что связано с пробле-

мами учета. В условиях развития рыночной экономики все более сложными становятся процессы управления затратами, снижение которых является основным фактором роста прибыли на предприятии.

При планировании затрат целесообразно принимать во внимание производственные инновации, позволяющие повысить уровень производства, модернизировать технологию, усовершенствовать организацию труда, т.е. в целом обеспечить развитие.

Система управления затратами направлена на решение следующих задач:

1. Выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности.
2. Определение затрат по основным бизнес-функциям и производственным подразделениям предприятия.
3. Расчет необходимой величины затрат на единицу продукции, работ, услуг.
4. Подготовка информационной нормативной базы в области затрат для принятия хозяйственных решений.
5. Выбор системы управления затратами, соответствующей условиям работы предприятия [1].

Анализ системы управления затратами в ТОО «АВСот» позволяет нам сделать следующие выводы. Для анализа затрат мы составили аналитическую таблицу, в которой отображаются абсолютные значения и доли стоимости отдельных экономических элементов затрат в общей их сумме, отклонения значений показателей отчетного периода от показателей предыдущего периода. Расчеты представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1

**Динамика, состав и структура операционных издержек
ТОО «АВСот» по экономическим элементам в 2016-2018 гг.**

Элементы операционных издержек	Издержки, тыс. тенге		Структура издержек, %		Отклонения (+, –)		
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	абсолютное, тыс. тенге	относительное, %	структуры, %
1. Материальные затраты	47 245	11 673	78,32	76,56	-35 572	-75,3	-1,76
2. Расходы на оплату труда	4 446	1 915	7,37	12,56	-2531	-56,9	5,19
3. Отчисления на социальные мероприятия	1 731	733	2,87	4,81	-998	-57,6	1,94
4. Амортизация	1 267	422	2,1	2,77	-844	-66,7	0,67
5. Прочие операционные расходы	5 634	503	9,34	3,3	-5 131	-91,1	-6,04
Итого	60 323	15 247	100	100	-45 076	-74,7	0
<i>Сумма расходов операцион. деятельности на 1 тенге реализованной продукции</i>	<i>0,79</i>	<i>1,16</i>	<i>–</i>	<i>–</i>	<i>0,37</i>	<i>46,3</i>	<i>–</i>

Из данных таблицы видно, что продукция предприятия является достаточно материалоемкой. Хотя наблюдается тенденция к ее снижению. Доля материальных затрат в отчетном периоде составила 76,56% при 78,32% в предыдущем. Темпы снижения материальных затрат в отчетном году по сравнению с предыдущим превысили на 75,3% темпы снижения операционных расходов (74,7). Менее 15% приходится на оплату труда, а именно в 2016 г. лишь 7,37%, в 2017 г. 12,56%.

В 2018 г. расходы на оплату труда снизились на 2531 тыс. тенге. Амортизация снизилась на 66,7%, а ее доля в общей сумме расходов составляет 2,1% (в 2016 г.) и 2,77% (в 2018 г.).

Существенно снизились в 2017 г. прочие операционные расходы – на 5 131 тыс. тенге. В общей структуре расходов она занимали в 2016 г. 9,34%, а уже в 2018 г. – 3,3%.

Сумма расходов операционной деятельности на 1 тенге реализованной продукции увеличилась на 46,3% в 2018 г. по сравнению с 2016 г.

С целью более детального анализа затрат и их влияние на цену проведем анализ сметы затрат на производство товарной продукции за условный месяц 2017 г. Расчеты представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Анализ сметы затрат на производство товарной продукции ТОО «АВCom»
за условный месяц 2018 г.**

Показатели	Затраты, тыс. тенге		Удельный вес в затратах, %		Удельный вес в цене, %	
	план	факт	план	факт	план	факт
1. Материальные затраты						
1.1 Сырье и материалы	866,5	873,7	68,74	68,76	79,39	79,56
1.2 Работы сторонних организаций	10,1	8,6	0,8	0,68	0,92	0,79
1.3 Вспомогательные материалы	37,7	36,2	2,99	2,85	3,45	3,30
1.4 Энергия со стороны	111,3	109,9	8,83	8,65	10,20	10,01
Вместе материальные затраты	1 025,7	1 028,4	81,37	80,94	93,98	93,66
2. Расходы на оплату труда	128,6	134,8	10,2	10,61	11,78	12,28
3. Отчисления на социальные мероприятия	48,7	51,0	3,86	4,01	4,46	4,64
4. Амортизация	28,2	26,8	2,24	2,11	2,59	2,44
5. Другие расходы	29,4	29,5	2,33	2,32	2,69	2,68
Итого затраты на производство	1 260,6	1 271	100	100	115,50	115,71
Прибыль	-169,17	-172,5	–	–	-15,50	-15,71
Затраты на 1 тенге товарной продукции	1,16	1,16	–	–	–	–
Рентабельность, %	-15,5	-15,7	–	–	–	–
Товарная продукция, тыс. тенге	1 091,42	1 098,1	–	–	100	100

Из данных таблицы 2 видно, что в структуре цены основной вес имеет сырье и материалы для производства (около 80%), т.к. предприятие занимается производством мороженого. Таким образом, основное внимание предприятия должно быть направлено на эффективное использование ресурсов компании.

Характеризуют финансово-хозяйственную деятельность предприятия и динамика административных расходов, расходов на сбыт, прочих операционных расходов и в целом операционных расходов по сравнению с темпами роста себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг).

Анализ затрат свидетельствует об увеличении структуры себестоимости реализованной продукции в 2017 г. с 60 до 89,5%, или на 29,6%, в общих затратах при снижении их абсолютной величины. Также в структуре общих расходов в 2018 г. снижается доля административных расходов на 20,2% и уменьшаются расходы на сбыт (на 9,2%) и другие операционные расходы (на 0,2%).

Таким образом, оценка и анализ структуры операционных расходов ТОО «АВCom» свидетельствует об их неравномерной динамике. Следовательно, проведение оценки и анализа операционных затрат на предприятии должно стать инструментом и источником для принятия эффективных управленческих решений.

Рассмотрев состав и структуру затрат на ТОО «АВCom», определив тенденцию их роста по всем статьям, следует осуществить расчет показателей эффективности системы управления ими. Данный шаг предоставит возможность сформировать дальнейшие направления оптимизации расходов и построить адекватную стратегию управления затратами.

В первую очередь, для оценки эффективности системы управления затратами ТОО «АВСom» необходимо рассчитать показатели для оценки эффективности использования ресурсов.

Зарплатоемкость продукции ТОО «АВСom» увеличилась за 2016-2018 гг. на 0,09, это значит, что на каждый тенге товарной продукции стало приходиться примерно на 9 тенге заработной платы больше. Это свидетельствует о снижении эффективности использования фонда заработной платы. Увеличивающаяся зарплатоемкость необходимо считать как негативный фактор, так же как и уменьшение зарплатоотдачи. Зарплатоотдача снизилась на 10,28 тенге, это говорит о том, что каждый тенге заработной платы стал давать на 10,28 тенге меньше товарной продукции.

Материалоотдача характеризует выход продукции с каждого тенге потребленных материальных ресурсов. По данным ТОО «АВСom» материалоотдача снизилась на 0,49 тенге, а материалоёмкость к концу 2018 г. составила 0,89 тенге. Материалоёмкость отражает величину материальных затрат, приходящуюся на 1 тенге выпущенной продукции. Это говорит о недостаточной эффективности использования материалов и сырья.

Анализируя этот проект мы видим определенные недостатки в системе управления затратами ТОО «АВСom»:

- в основном затраты предприятия направлены на закуп сырья у международных посредников и организаций, и учитывая курс национальной валюты наблюдается увеличение данной статьи расходов.

- в компании отсутствует система планирования и контроля затрат. Организация финансового планирования является проблемой не только нашего предприятия, но и многих других казахстанских предприятий. Управление затратами в ТОО «АВСom» осуществляется бессистемно, время от времени.

В этой связи для эффективного управления затратами необходимо принять меры по разработке системы управления затратами исследуемой компании.

Рекомендации. Экономия, обуславливающая фактическое снижение себестоимости, рассчитывается по следующему составу факторов:

1. Повышение технического уровня производства. Это внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий; прочие факторы, повышающие технический уровень производства.

2. Совершенствование организации производства и труда. Снижение себестоимости может произойти в результате изменения в организации производства, формах и методах труда при развитии специализации производства; совершенствовании управления производством и сокращения затрат на него; улучшении материально-технического снабжения; сокращении транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

3. Изменение объема и структуры продукции, которые могут привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (кроме амортизации), относительному уменьшению амортизационных отчислений, изменению номенклатуры и ассортимента продукции, повышению ее качества. Условно-постоянные расходы не зависят непосредственно от количества выпускаемой продукции. С увеличением объема производства их количество на единицу продукции уменьшается, что приводит к снижению ее себестоимости.

4. Улучшение использования природных ресурсов. Здесь учитывается: изменение состава и качества сырья; изменение продуктивности месторождений, объемов подготовительных работ при добыче, способов добычи природного сырья; изменение других природных условий. Эти факторы отражают влияние естественных (природных) условий на величину переменных затрат. Анализ их влияния на снижение себестоимости продукции проводится на основе отраслевых методик добывающих отраслей промышленности.

5. Отраслевые и прочие факторы. К ним относятся: ввод и освоение новых цехов, производственных единиц и производств, подготовка и освоение производства в действующих объединениях и на предприятиях; прочие факторы. Необходимо проанализировать резервы снижения себестоимости в результате ликвидации устаревших и ввода новых цехов и производств на более высокой технической основе, с лучшими экономическими показателями.

Выявленные в результате анализа факторы снижения себестоимости и резервы необходимо суммировать в окончательных выводах, определить суммарное влияние всех факторов на снижение общей величины затрат на единицу продукции.

Литература

1. Заруднев А.И., Мерзликина Г.С. Управление затратами хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 220 с.
2. Финансовая отчетность ТОО «ABCom» за 2016-2018 гг.
3. Данные сайта ТОО «ABCom trade». <http://ABComtrade.com>

Резюме

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты управления затратами. Рассмотрены основные задачи системы управления затратами. Так как проблема управления затратами остается актуальной и по сей день в статье проведен анализ на примере предприятия ТОО «ABCom». Даны рекомендации по эффективному управлению затратами.

Түйін

Мақалада шығындарды басқарудың теориялық және практикалық аспектілері талқыланады. Шығындарды басқару жүйесінің негізгі міндеттері қарастырылады. Шығындарды басқару проблемасы бүгінгі күні өзекті болып отырғандықтан, мақалада «ABCom» ЖШС компаниясының үлгісі талданады. Шығындарды тиімді басқару бойынша ұсыныстар берілген.

Summary

The article deals with theoretical and practical aspects of cost management. The main tasks of the cost management system are considered. Since the problem of cost management remains relevant and to this day in the article the analysis is carried out on the example of the enterprise LLP «ABCom». Recommendations for effective cost management are given.



УДК 331.1

А.С. Әбен, магистрант спец. «Финансы»

Научный руководитель: Г.К. Джолдасбаева, д.э.н., профессор

Академия Кайнар, г. Алматы

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Развитие ведущих стран мира привело к формированию новой экономики – экономики знаний, инноваций, глобальных информационных систем, новейших технологий и венчурного бизнеса. Как известно, основой новой экономики и главной движущей силой социально-экономического развития современного общества является человеческий капитал.

Изменение роли человеческого капитала, превращение его из затратного фактора в основной производительный и социальный фактор развития, привело к необходимости формирования новой парадигмы развития. В рамках новой парадигмы развития стран и мирового сообщества человеческий капитал занял ведущее место в национальном богатстве (до 80% у развитых стран).

Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка [1].

Теория человеческого капитала в ее современной трактовке была предложена Т. Шульцем в конце XX в. в рамках неоклассической экономической теории. Далее человеческий капитал рассмат-

ривался в различных экономических теориях и представителями различных экономических школ [2].

По словам Т. Стюарта «Интеллектуальный капитал – это интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность, и участвующий в создании ценностей». В качестве составной части интеллектуального капитала рассматривается человеческий капитал. Будучи неосязаемым, он неотделим от тех, кому принадлежит, и не может быть скопирован или воспроизведен другой организацией; он является базовой структурой интеллектуального капитала и определяет успешное развитие остальных составляющих. Идея человеческого капитала в той или иной форме присутствовала в работах классиков экономической теории Л. Вальраса, Дж. Б. Кларка, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Милля, Д. Рикардо, А. Смита [3].

В частности, А. Смит писал, что приобретенные и полезные способности человека становятся частью богатства общества, в которое, по мнению Дж. Милля, можно включить мастерство, энергию и настойчивость рабочих. Более квалифицированный труд, считал К. Маркс, овеществляется за равные промежутки времени в сравнительно более высоких стоимостях. Но лишь во второй половине XX в. концепция человеческого капитала оформилась в целостную теорию, благодаря работам представителей «чикагской школы» Г. Беккера, Б. Вейсброда, Дж. Минцера, Т. Шульца. В своих работах они применили инструментарий неоклассической школы к социальным институтам, таким, как образование и здравоохранение [3, с. 109].

Нобелевский лауреат Г. Беккер рассматривал человеческий капитал как совокупность навыков, знаний и умений человека, Т. Шульц – как приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями. Эти авторы также стремились отстоять идею равноправной с материальными ресурсами роли человеческого капитала в создании совокупного общественного продукта.

Сейчас нет согласованного мнения о составе и содержании категории человеческого капитала. Таким образом, по мнению авторов, первоначально под человеческим капиталом понималась лишь совокупность инвестиций в человека, повышающая его способность к труду – образование и профессиональные навыки. В дальнейшем понятие человеческого капитала существенно расширилось. Последние расчеты, сделанные экспертами Всемирного банка, включают в него потребительские расходы – затраты семей на питание, одежду, жилища, образование, здравоохранение, культуру, а также расходы государства на эти цели.

Человеческий капитал в широком смысле – это интенсивный производительный фактор экономического развития, развития общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития.

Одной из фундаментальных проблем теории человеческого капитала является сложность его измерения. Рассмотрим основные базовые подходы к измерению и оценке человеческого капитала.

Один из таких подходов – это измерение человеческого капитала на основе инвестиций. Применение данной методики требует, в первую очередь, решения вопроса о том, какие именно затраты (частные, предприятий, государственные и т.д.) рассматривать как инвестиции в этот вид капитала. Здесь существует два крайних подхода и некоторое количество их комбинаций. Первый подход предполагает, что к инвестициям в человеческий капитал относятся все (или большая часть) затраты, направленные на поддержание жизнедеятельности человека. Второй подход, прежде всего, ориентирован на учет затрат на формальное образование. Однако не все вложения в человеческий капитал дают одинаковый, а главное, осознанный и предсказуемый, результат. Эффективность подобного рода вложений будет определяться субъективно, поэтому оценить воздействие инвестиций в человеческий капитал на процесс его накопления можно, лишь сопоставляя нормы отдачи, так как связь между объемом вложений в человеческий капитал и качеством результата не очевидна.

Следующий подход – это размер заработной платы в зависимости от образования. Предполагается, что разница в заработной плате отражает разницу в предельном продукте труда, а, следовательно, сравнение заработной платы различных групп работников позволяет оценить разницу

в человеческом капитале. Однако следует отметить, что информация, необходимая для таких расчетов, доступна только для ограниченного числа наиболее развитых стран. Также данная методика не позволяет отследить динамику среднего уровня человеческого капитала во времени, поскольку исследования такого рода не проводятся ежегодно или ежеквартально. Кроме того, данные о заработной плате в разных странах могут приводиться в разном виде: может сообщаться средняя, минимальная заработная плата, может отдельно для мужчин и женщин, дневная, еженедельная, ежемесячная и т.д.

Следующим базовым подходом к измерению человеческого капитала является текущая стоимость ожидаемого пожизненного дохода, основным предположением которого является то, что люди выбирают такой уровень образования, чтобы максимизировать текущую стоимость их пожизненного дохода. Отличительной чертой данной методики расчета является применение рекурсивных расчетов, т.к. текущая стоимость пожизненного дохода для индивида заданного возраста – это сумма ожидаемых текущих ежегодных трудовых доходов и текущей стоимости ожидаемого пожизненного дохода в будущем периоде (причем ожидания зависят от вероятности дожития), а также человеческого капитала тех индивидов, которые обучаются на том или ином этапе. Следует отметить, что данная методика дает адекватный результат только в том случае, если предположить, что заработная плата работника действительно отражает его производительность. Кроме того, необходимые данные являются достаточно специфическими и не всегда легко рассчитываются.

Человеческий капитал, реализованный в рабочей силе, можно оценивать в денежных единицах, при этом каждому году обучения ставится в соответствии стоимость в денежных единицах в зависимости от того, какой доход работник с данным уровнем образования получает на рынке труда. Такова основная идея методики «оценка Минцера и норма доходности обучения», которая была предложена Дж. Минцером. Им было показано, что логарифм доходов работников – это линейная функция от их срока обучения. То есть каждый дополнительный год обучения увеличивает заработка на определенное количество процентов – норму доходности, которую можно оценить как коэффициент регрессии зарплат от срока обучения с учетом трудового стажа индивидов. Построение такой регрессии основывается на микроэкономических данных, получаемых из опросов работников.

В ряде работ микроэкономическая оценка Минцера использовалась для расчета макроэкономического запаса человеческого капитала с применением функции эффективности труда, производная которой равна норме доходности обучения. Вид функции эффективности был в дальнейшем изменен таким образом, чтобы учесть разную норму доходности начального, среднего и высшего образования. Существенным критическим замечанием в адрес оценки Минцера становится то, что необходимо учитывать не только количество образования, но и его качество для каждого года обучения, то есть приобретенные навыки, знания и умения. Существуют три способа учесть качество обучения при оценивании запаса человеческого капитала: учет инвестиций в образование; вычисление нормы доходности для каждой страны отдельно и применение индекса качества образования на основе тестирования знаний и навыков. В качестве недостатка данной методики следует отметить, что возможности по ее использованию достаточно ограничены вследствие труднодоступности исходных данных, значительных временных и финансовых затрат на сбор необходимой информации и нерегулярности проведения подобных исследований.

Измерение знаний является достаточно сложной проблемой, т.к. знания можно рассматривать и как частный продукт (который можно присвоить), и как общественный, который принадлежит всем. Странами – членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) был составлен перечень индикаторов, которые отражают уровень развития экономики основанной на знаниях: размер инвестиций в сектор знаний; численность занятых в сфере науки и услуг; объем и структура венчурного капитала; участие частного капитала в финансировании НИОКР; структура расходов на НИОКР по стадиям научных исследований и по направлениям; межстрановой обмен результатами изобретательской деятельности; международная мобильность ученых, инженеров и студентов высших учебных заведений; степень информатизации населения; доля высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности и высокотехнологичных услуг; доля высокотехнологичной продукции в международной торговле; патентование научных разработок и

изобретений и т.д. Конечно, не все эти показатели могут характеризовать человеческий капитал, однако они позволяют рассчитать уровень поддержки сектора знаний, уровень использования знаний и сбалансированность развития экономики знаний. На основе оценки таких индикаторов можно проводить оценку существующей политики и давать рекомендации по стратегическим решениям, направленным на увеличение темпов экономического роста.

Каждый из этих показателей (индексов) человеческого капитала позволяет более или менее эффективно сопоставить те или иные аспекты деятельности систем образования, способов финансирования высшей школы, научных исследований и технологических разработок, сравнить размеры заработной платы различных слоев рабочей силы в зависимости от уровня образования и т.д. По своей сути эти индексы изначально нацелены на решение вполне определенных задач и не всегда они могут использоваться для моделирования экономического роста и оценки его темпов.

Следует отметить и тот факт, что большинство предложенных показателей предназначено, в первую очередь, для сравнения различных стран и динамики их развития между собой. Для исследования динамики экономического развития одной страны эти показатели мало пригодны, поскольку предложенные меры человеческого капитала отличаются достаточной стабильностью на длительных промежутках времени.

Таким образом, анализ всех базовых подходов показал, что измерение человеческого капитала является сложной задачей, т.к. сопоставить материальную и духовную сторону конкретного индивида крайне затруднительно в силу того, что категория «человеческий капитал» имеет интегральный и комплексный характер.

Литература

1. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и процессы развития на макро- и микроуровнях. – Воронеж: ЦИРЭ, 2010. – 235 с.
2. Кочербаева А.А., Стыбаева А.З. Влияние человеческого капитала на формирование инновационной экономики // Вестник Карагандинского университета (серия экономика). – 2018. – №4 (92). – С. 91-98.
3. Ключков В.В. Человеческий капитал и его развитие. Экономическая теория / Под ред. И.П. Николаевой – М.: Юнити, 2008. – 510 с.

Резюме

В статье раскрываются вопросы, связанные с оценкой человеческого капитала. Даны определения известных экономистов о содержании понятия «человеческий капитал». Авторами показано значение человеческого капитала для развития современного общества. Особое внимание уделено базовым подходам к измерению человеческого капитала. Выявлены достоинства и недостатки каждого из базовых подходов.

Түйін

Мақалада адам капиталын дамытудың теориялық мәселелері қарастырылады. Танымал экономистердің «адам капиталының» тұжырымдамасының анықтамасы мен мазмұны берілген. Авторлар заманауи қоғамды дамыту үшін адами капиталдың маңыздылығын көрсетеді. Адами капиталды өлшеудің негізгі тәсілдеріне ерекше көңіл бөлінеді. Әрбір негізгі тәсілдің артықшылығы мен кемшіліктері анықталған.

Summary

The article discusses the theoretical issues of human capital development. Given the definition and content of the concept of «human capital» of well-known economists.. The authors show the importance of human capital for the development of modern society. Special attention is paid to the basic approaches to the measurement of human capital. Identified the advantages and disadvantages of each of the basic approaches.



СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Под «финансовым менеджментом» понимается управление финансами компании, направленное на достижение стратегических и тактических целей функционирования данной компании на рынке.

В случае рассмотрения понятия финансового менеджмента государственных учреждений это управление государственными финансами.

За более чем двадцатилетний срок существования практики финансового менеджмента в государственных учреждениях экономически развитых стран понимание его сущности и ключевых принципов заметно изменились. Если на начальном этапе финансовый менеджмент рассматривался, прежде всего, как инструмент контроля за бюджетными средствами, то в настоящее время он понимается как система руководства финансовыми ресурсами определенной территории, которая обеспечивает оптимальные способы использования ограниченных объемов бюджетных ресурсов для эффективного и результативного достижения целей [1].

С момента обретения независимости сформированы основы современной системы управления государственными финансами.

Создана система государственных финансов, отвечающая условиям и требованиям рыночной экономики, сформирована законодательная основа финансового обеспечения деятельности органов государственной власти на центральном и местном уровнях.

В 1997 г. внедрена новая бюджетная классификация доходов и расходов, позволившая связывать расходы бюджетов с выполнением программ [2].

В 1999 г. была принята новая редакция Закона «О бюджетной системе» и проведены мероприятия по усовершенствованию системы расходов:

- упразднены все государственные внебюджетные фонды с консолидацией их доходов и расходов в государственном бюджете;

- натуральные льготы отдельным категориям граждан заменены денежной компенсацией;

- введен учет регистрации обязательств государственных учреждений;

- бюджеты всех уровней утверждаются на уровне бюджетных программ;

В 2004 г. принят Бюджетный кодекс, который вступил в силу с 1 января 2005 г.

Разграничение бюджетных полномочий между центром и регионами и ряд других новшеств легли в основу Бюджетного кодекса. В Бюджетном кодексе были определены принципы единства, полноты, реальности, гласности и самостоятельности бюджетов. Для обеспечения единых подходов к взаимоотношениям между бюджетами были установлены нормативы распределения доходов между республиканским и местными бюджетами.

С введением в действие 1 января 2005 г. Бюджетного кодекса РК установлены:

- принципы межбюджетных отношений;

- внедрена система среднесрочного планирования бюджетных показателей на 3 года со сбалансированностью обязательств государства с его ресурсами;

- проведено разграничение полномочий между уровнями государственного управления и совершенствование межбюджетных отношений, обеспечена самостоятельность всех уровней бюджетов;

- усовершенствована система межбюджетных трансфертов;

- введена система мониторинга освоения бюджетных средств, внедрен институт оценки эффективности бюджетных программ на стадиях планирования, исполнения и контроля за исполнением бюджета;

– обеспечивается опубликование бюджетов всех уровней, отчетов о их исполнении, а также паспортов бюджетных программ в средствах массовой информации.

С 2005 г. бюджетная политика строилась на реализации целей и задач среднесрочной фискальной политики страны, которая ежегодно утверждалась на предстоящий трехлетний период на скользящей основе. Стали активно применяться методы программно-целевого бюджетирования и среднесрочного бюджетного планирования.

В 2007 г. в целях совершенствования государственного планирования была утверждена Концепция по внедрению системы государственного планирования, ориентированного на результаты, которая предусматривала внедрение новых подходов к разработке и содержанию программных документов, качественный пересмотр процедуры формирования бюджетных программ.

Новая система государственного планирования направлена на:

- обеспечение эффективной гармонизации существующего в Казахстане стратегического, экономического и бюджетного планирования;
- ориентирование деятельности государственных органов на достижение стратегических целей и задач государства, получение конкретных результатов;
- обеспечение перехода от краткосрочного бюджетного планирования к среднесрочному, прозрачное распределение и максимально эффективное управление бюджетными средствами в соответствии с приоритетами государственной политики;
- внедрение комплексной оценки эффективности деятельности государственных органов, направленной на анализ качества государственных услуг, результатов реализации программных документов.

В 2008 г. был разработан и принят новый Бюджетный кодекс, заложивший законодательную основу перехода на систему государственного планирования и бюджетирования, ориентированных на результаты.

Основной идеей нового Бюджетного кодекса являлось переориентация деятельности государственных органов с формального освоения бюджетных средств на получение конкретных результатов в соответствии с приоритетами государственной политики [3].

С 2009 г. все центральные государственные органы перешли на новую систему планирования, ориентированного на результаты, а переход местных исполнительных органов осуществлен с 2010 г.

Бюджетным законодательством предоставлено право самостоятельности местным исполнительным органам по управлению бюджетными средствами, выделяемыми из республиканского бюджета в виде целевых трансфертов на развитие с одновременным повышением ответственности местных исполнительных органов за реализацию местных бюджетных инвестиционных проектов. При этом, выделение вышестоящим бюджетом целевых трансфертов регулируется на основании Соглашения о результатах по целевым трансфертам и индивидуального плана финансирования по платежам.

В 2015 г. в рамках внедрения бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), проведена работа по укрупнению бюджетных программ на республиканском уровне для обеспечения увязки бюджетных расходов с целями, определенными в стратегических планах государственных органов.

В результате республиканский бюджет на 2016-2018 гг. сформирован по новой Функциональной классификации расходов с учетом новой бюджетной политики. При этом, действующая структура бюджета сохранена. У администраторов бюджетных программ появилась гибкость в исполнении бюджета, возможность самостоятельно управлять бюджетными средствами в рамках бюджетной программы.

Литература

1. Афанасьев М.П., Кривоногов И. В. Модернизация государственных финансов. Издательский дом ГУ-ВШЭ. – 2007.
2. Закон РК от 24 декабря 1996 г. №52-1 «О бюджетной системе». Утратил силу – Законом РК от 1 апреля 1999 г. № 358 ~Z990358.

3. Указ Президента Республики Казахстан от 26 июня 2013 г. № 590 «Об утверждении Концепции новой бюджетной политики Республики Казахстан».

Резюме

В статье рассмотрена история формирования системы управления государственными финансами. Вместе с тем рассмотрена специфика функционирования финансового менеджмента государственных учреждений и проведен анализ изменений бюджетного законодательства по вопросам системы государственного планирования и освоения бюджетных средств.

Түйін

Мақалада мемлекеттік қаржыны басқару жүйесінің қалыптасу тарихы сипатталған. Сонымен қатар, мемлекеттік мекемелердің қаржылық менеджментінің жұмыс істеу ерекшеліктері қарастырылды және мемлекеттік жоспарлау жүйесіндегі бюджет заңнамасының өзгерістеріне және бюджет қаражатын пайдалануға талдау жүргізілді.

Summary

The article describes the history of the formation of a public financial management system. At the same time, the specifics of the functioning of financial management of public institutions were reviewed and an analysis of changes in budget legislation on the system of state planning and budget funds utilization was carried out.



УДК 336.012.23

Е.А. Жұмақанов, магистрант спец. «Финансы»

Научный руководитель: **С.Н. Изеев**, к.э.н., доцент

Академия Кайнар, г. Алматы

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Усиление конкуренции между товаропроизводителями на современном этапе развития экономики требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы. Важная роль в реализации этих задач отводится анализу финансовой устойчивости предприятия.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия в прошлом с целью оценки перспективы его развития. Таким образом, главной задачей финансового анализа является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее [1].

Финансовый анализ дает возможность оценить:

– имущественное состояние предприятия;

- степень предпринимательского риска, в частности возможность погашения обязательств перед третьими лицами;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращению капитала;
- рациональность привлечения заемных средств;
- обоснованность политики распределения и использования прибыли;
- целесообразность выбора инвестиции и другие.

В широком смысле финансовый анализ можно использовать: как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций; как средство оценки мастерства и качества управления; как способ прогнозирования будущих результатов [2].

Современный финансовый анализ постоянно изменяется под воздействием растущего влияния среды на условиях функционирования предприятий. В частности, меняется его целевая направленность: контрольная функция отступает на второй план и основной упор делается на переход к обоснованию управленческих и инвестиционных решений, определению направлений возможных вложений капитала и оценке их целесообразности.

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятия применяют методы финансового анализа для принятия решений.

Он основан на расчете абсолютных и относительных показателей, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия и его финансовое положение. Однако главное при проведении финансового анализа не расчет показателей, а умение трактовать полученные результаты.

Собственники анализируют финансовые отчеты с целью повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам. Качество принимаемых решений в значительной степени зависит от качества их аналитического обоснования.

Таким образом, основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и прогноз на ближайшую или отдаленную перспективу, то есть ожидаемые параметры финансового состояния.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения этого анализа. Основными факторами являются объем и качество исходной информации. При этом надо иметь в виду, что периодическая финансовая отчетность предприятия – это лишь «сырая» информация, подготовленная в ходе выполнения на предприятии учетных процедур.

Чтобы принимать управленческие решения в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений, руководству нужна постоянная осведомленность по соответствующим вопросам, возможная лишь в результате отбора, анализа, оценки и концентрации исходной «сырой» информации.

Финансовый анализ является прерогативой высшего звена управленческих структур предприятия, способных влиять на формирование финансовых ресурсов и на потоки денежных средств. Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, связанных с определением цены продукта, размера партии закупок сырья или поставок продукции, заменой оборудования или технологии, должна пройти оценку с точки зрения общего успеха фирмы, характера ее экономического роста и роста общей финансовой эффективности [3].

Отметим, что неудачи с использованием финансовых коэффициентов для целей принятия экономических решений объясняются в значительной степени именно тем, что начинающие

аналитики привлекают для анализа несопоставимые с точки зрения методологии бухгалтерского учета данные и делают затем на их основе неадекватные выводы.

Второе условие, вытекающее из первого, – владение методами финансового анализа. При этом качественные суждения при решении финансовых вопросов важны не менее чем количественные результаты. К таким качественным суждениям следует отнести в первую очередь общую оценку ситуации и стоящих проблем, которые будут определять как использование тех или иных конкретных методов финансового анализа, так и интерпретацию его результатов, степень необходимой точности которых также зависит от конкретной ситуации и целей анализа. Для обеспечения качественных суждений необходима оценка надежности имеющейся информации, также степени неопределенности и риска.

Третье условие – это наличие программы действий, связанной с определением конкретных целей выполнения аналитических работ. Например, итоговый анализ коэффициентов ликвидности по данным отчетности, проводимый для целей составления пояснительной записки, будет отличаться от углубленного анализа платежеспособности, имеющего своей целью прогнозирование будущих денежных потоков.

Четвертое условие определяется пониманием ограничений, присущих применяемым аналитическим инструментам, и их влияния на достоверность результатов финансового анализа. Так, ключевым моментом для процесса принятия решений о целесообразности новых инвестиций является определение стоимости капитала.

Теория и практика финансового анализа располагает разнообразным набором способов расчета данного критерия оценки инвестиций, различающихся как методическими подходами к определению стоимости отдельных составляющих капитала, так и информационной базой. Профессионализм аналитика состоит в том, чтобы, владея различными методами определения стоимости капитала, понимая проблемы использования того или иного методического подхода, обосновать выбор приемлемого способа с учетом стоящих целей анализа и имеющейся информации.

Затратность процесса финансового анализа и требование соизмерения затрат и результатов определяют пятое условие, касающееся минимизации трудозатрат и выполнение аналитических работ при достижении удовлетворительной точности результатов расчетов.

Шестым обязательным условием эффективного финансового анализа является заинтересованность в его результатах руководства предприятия.

В современных условиях перед руководством предприятия встает задача не столько овладеть самими методами финансового анализа (для выполнения профессионального анализа необходимы соответствующим образом подготовленные кадры), сколько использования результатов анализа.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа. При этом они уже не довольствуются констатацией величины показателей отчетности, а рассчитывают получить конкретное заключение о достаточности платежных средств, нормальных соотношениях собственного и заемного капитала, скорости оборота капитала и причинах ее изменения, типах финансирования тех или иных видов деятельности, а также о наличии дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность является необходимым элементом работы всякой компании, особенно действующей в сфере торговли, поскольку по мере «роста продаж растут и размеры торгового кредита, важнейшего источника дебиторской задолженности, которая постоянно беспокоит финансового менеджера» [4].

Таким образом, систематическое проведение анализа финансовой устойчивости предприятия позволяет выявить уязвимые места, требующие разработки мероприятий по их ликвидации, в результате которых менеджментом принимаются экономические решения, ориентированные на устойчивое и стабильное развитие на стратегическую перспективу.

Литература

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебн. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В.Беспалов. – М.: Инфра-М, 2012. – 320 с.

2. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности: Учебн. пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – М.: Омега-Л, 2012. – 436 с.

3. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учебн. пособие / А.С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.

4. Нурсеитов А.А., Садвокасова Ф.Б. Особенности управления дебиторской задолженностью // Вестник Карагандинского университета (серия экономика). – 2018. – №4 (92). – С. 245-254.

Резюме

В статье рассмотрены значение и роль анализа финансовой устойчивости предприятия. Большое внимание уделено целям финансового анализа. Описаны главные условия эффективного финансового анализа. Авторами выявлено, как результаты финансового анализа влияют на эффективность деятельности предприятия.

Түйін

Мақалада кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын талдаудың маңызы мен рөлі қарастырылған. Қаржылық талдау мақсаттарына көп көңіл бөлінген. Тиімді қаржылық талдаудың басты шарттары сипатталған. Авторлар қаржылық талдау нәтижелері кәсіпорын қызметінің тиімділігіне қалай әсер ететінін анықтады.

Summary

The article discusses the importance and role of the analysis of financial stability of the enterprise. Much attention is paid to the objectives of financial analysis. The main conditions of effective financial analysis are described. The authors revealed how the results of financial analysis affect the efficiency of the enterprise.



УДК 33:338.984:372(574)

А.Г. Искакова, магистрант спец. «Финансы»

Научный руководитель: Ж.О. Лукпанова, к.э.н.

КазУЭФМТ

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Современная экономика является постиндустриальной, при этом ее часто называют новой, инновационной, экономикой знаний, компетенций, сетевого взаимодействия. Начало XXI в. принесло развитие цифровых технологий на основе информационной революции и процессов глобализации экономики [1,2,3]. Информация в обществе и процессах хозяйствования стала основным ресурсом. В руках человека она преобразуется в знания, а социально-экономические отношения все больше переносятся в сетевое пространство. Ключевым фактором цифровой трансформации в деятельности субъектов предпринимательства становится развитие цифровой культуры. В современных условиях цифровая экономика является главным фактором экономического роста национальных экономик, отраслей и предпринимательских структур. Цифровая экономика меняет привычные модели отраслевых рынков, повышает конкурентоспособность участников рынков. Наличие конкуренции на рынке товаров или услуг, на котором действует предпринимательская структура, требует от нее обеспечения определенной конкурентоспособности. На современном этапе институциональная структура трансформационного общества имеет свои особенности и требует формирования цифровой экономики, что, в свою очередь, обуславливает необходимость цифровизации предпринимательских структур. Таким образом, владение цифровыми активами дает предпринимательским структурам дополнительное конкурентное преимущество и уровень конкурентоспособности

компаний будет определяться уровнем их цифровизации. Отмеченные выше факторы и процессы отражают актуальность темы и позволяют сформулировать цель исследования [3].

А.Н. Горбатенко отмечает необходимость всестороннего управления рисками в компаниях с целью противостояния изменениям во внешней среде и рискам, связанным с глобализацией мировой экономики как фактор повышения конкурентоспособности компаний [4].

А.Л. Гапоненко отмечает, что традиционно под конкурентным преимуществом подразумевается преимущество по сравнению с конкурентами, сформированное на базе технического или технологического превосходства. В последнее время такие преимущества перестают быть устойчивыми в силу того, что информация распространяется все быстрее, предприятия становятся все более гибкими и быстрыми, они в короткие сроки перенимают технологические новинки, участвуют в технологической гонке, стараются быстро и эффективно принять на вооружение технологические новации, освоить производство новой продукции [5].

В этих условиях техническое или технологическое превосходство носит все более краткосрочный и быстро преходящий характер. По нашему мнению, важнейшим фактором роста конкурентоспособности предпринимательских структур в современных условиях является внедрение цифровых технологий [3, 4].

При этом предпринимательским структурам следует развивать культуру постоянных инноваций. Пассивная позиция может привести к потере конкурентоспособности, а заблаговременные инвестиции в технологии позволят выйти на передовые конкурентные позиции. Цифровая экономика представляет собой глобальную сеть экономических и социальных взаимодействий, реализуемых через информационно-компьютерные технологии, которые позволяют установить прямые связи между компаниями, банками, правительством и населением, убирая длинные цепочки посредников и ускоряя проведение разнообразных сделок и операций. Главными элементами цифровой экономики являются: электронная коммерция; электронный банкинг; электронные платежи; интернет-реклама; интернет-контент и др. [3].

По определению Всемирного банка, «цифровая экономика – это новая парадигма ускоренного экономического развития» [6].

«Цифровизация существующей экономики» – обеспечение прагматичного старта, состоящего из конкретных проектов в реальном секторе, запуск проектов по цифровизации и технологическому перевооружению существующих отраслей экономики, государственных структур и развитие цифровой инфраструктуры. Текущий средний уровень цифровизации экономики Казахстана сегодня – не барьер, а возможность совершить качественный рывок в развитии, который позволит стране выйти на передовые позиции на мировой арене. Процесс цифровизации сегодня затрагивает практически все страны мира. В то же время, каждая страна сама определяет приоритеты цифрового развития. Более 15 стран мира реализуют на текущий момент национальные программы цифровизации. Передовыми странами по цифровизации национальных экономик являются Китай, Сингапур, Новая Зеландия, Южная Корея и Дания. Китай в своей программе «интернет плюс» интегрирует цифровые индустрии с традиционными, Канада создает ИКТ-хаб в Торонто, Сингапур формирует «Умную экономику», драйвером которой становится ИКТ, Южная Корея в программе «Креативная экономика» ориентируется на развитие человеческого капитала, предпринимательство и распространение достижений ИКТ, а Дания фокусируется на цифровизации госсектора [7].

Общий экономический эффект от цифровизации топливно-энергетического комплекса предварительно оценивается в 143 млрд тенге. Вопрос перетоков трудовых ресурсов в рамках цифровизации отработан о чем свидетельствует отчет национальных компаний, с мероприятиями в ГП ЦК АО «НК «КазМунайГаз», АО «KEGOK» и АО «НАК «Казатомпром» об отсутствии высвобождаемой рабочей силы в рамках внедрения цифровых технологий и инноваций в сфере энергетики. В этой связи Казахстан сохранил позицию в мировом рейтинге цифровой конкурентоспособности, составленном специалистами Международного института управленческого развития, удерживая место на 38 позиции [8].

Литература

1. Авдеенко Т.В., Алетдинова А.А. Цифровизация экономики на основе совершенствования экспертных систем управления знаниями // Научно-технические ведомости санкт-петербургского государственного политехнического университета. экономические науки. – 2017. – №1. – С. 7-18.
2. Андиева Е.Ю., Фильчакова В.Д. Цифровая экономика будущего, индустрия 4.0 // Прикладная математика и фундаментальная информатика. – 2016. – №3. – С. 214-218.
3. Бабкин А.В., Буркальцева Д.Д., Костень Д.Г., Воробьев Ю.Н. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2017. – №3. – С. 9-25.
4. Горбатенко А.Н. Управление рисками как фактор повышения конкурентоспособности компаний // Микроэкономика. – 2013. – №2. – С. 27-32.
5. Гапоненко А.Л., Савельева М.В. Традиционные и новые факторы конкурентоспособности организаций // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – №5. – С. 117-124.
6. Перспективы получения цифровых дивидендов в Евразийском экономическом союзе. Доклад всемирного банка. [Электронный ресурс]. URL: http://d-russia.ru/wpcontent/uploads/2016/10/Navas-Sabater-J._WB-Digital-Dividends-for-EAEU-DigitalAgenda.pdf.
7. Государственная программа «Цифровой Казахстан» утвержденная Постановлением Правительства РК №827 от 12.12.2017.
8. Рейтинг IMD World Digital Competitiveness 2018 результаты за 2018 г.

Резюме

Владение цифровыми активами создает конкурентное преимущество. В ближайшее время уровень конкурентоспособности компаний будет определяться уровнем их цифровизации. Необходимо изучать зарубежный опыт и адаптировать его к казахстанским условиям, в т.ч. эффективные бизнес-модели, технологии, процессы, готовые продукты, методы управления. Кроме того, предпринимательским структурам необходимо развивать связи с отечественными образовательными и исследовательскими организациями, а также высокотехнологичными компаниями.

Түйін

Сандық құралдарға ие болу бәсекелестік артықшылығын тудырады. Жақын болашақта компаниялардың бәсекеге қабілеттілігі олардың цифрландыру деңгейімен анықталады. Шетелдік тәжірибені зерделеу және оны қазақстандық жағдайларға бейімдеу, оның ішінде тиімді бизнес-модельдер, технологиялар, процестер, дайын өнімдер, басқару әдістері қажет. Сонымен қатар, кәсіпкерлік құрылымдар отандық білім беру және ғылыми ұйымдармен, сондай-ақ жоғары технологиялық компаниялармен байланыс орнату қажет.

Summary

Owning digital assets creates a competitive advantage. In the near future, the level of competitiveness of companies will be determined by the level of their digitalization. It is necessary to study foreign experience and adapt it to Kazakhstan conditions, including effective business models, technologies, processes, finished products, management methods. In addition, entrepreneurial structures need to develop links with domestic educational and research organizations, as well as high-tech companies.



УДК: 330.142.222:362(574)

Б.О. Казбекова, магистрант спец. «Финансы»

Траектории «Банковский бизнес и финансовое посредничество»

*Научный руководитель: Г.С. Сейткасимов, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

Как известно, банковский сектор нашего государства является важной составной частью финансовой системы и оказывает существенное влияние на общее экономическое состояние Республики Казахстан.

Во втором полугодии 2017 г. банковский сектор РК представлен двумя уровнями: первый – Национальный банк РК и второй – коммерческие банки (включающие в себя 34 наименования) и Банк развития Казахстана. В течение первого полугодия 2017 г., банковский сектор Казахстана уменьшился на один банк – в соответствии с Постановлением Правления Национального Банка РК АО «ЕУ Банк» (ДБ АО «Евразийский банк») было выдано разрешение на осуществление добровольной реорганизации путем присоединения к АО «Евразийский банк». Все имущество, права и обязанности ЕУ Банк переданы АО «Евразийский банк».

Согласно Прогнозу социально-экономического развития Республики Казахстан на 2017-2021 гг., в 2017 г. мировая экономика все еще находится в условиях низкого роста и характеризуется слабой динамикой спроса и инвестиционных расходов, низкими темпами инфляции, повышенным уровнем безработицы. Но имеются и позитивные для казахстанской экономики тенденции: за шесть месяцев 2017 г. нефть подорожала на 41,3%, металлы – на 5,6%. Несмотря на воздействие внешних факторов, экономика Казахстана по итогам января-июня 2017 г. перешла в положительную зону и рост ВВП составил 0,3%. Вместе с тем, отрицательное влияние на рост ВВП оказало снижение объемов промышленного производства на 2,6%, внутренней торговли – на 5,9%, информации и связи – на 5,1%.

Неблагоприятная макроэкономическая ситуация с сокращением реального ВВП отображается на банковском секторе. Сокращение инвестиций, обесценение национальной валюты и инфляция сказываются на сокращении потребительского спроса и реальных доходах населения.

В отличие от реального ВВП, в номинальном выражении ВВП Казахстана возрастает. Возрастает и уровень проникновения финансовых услуг в экономику Казахстана, оцениваемый специалистами АО «Рейтинговое Агентство РФЦА» как достаточно высокий – по итогам 2017 г. активы банковского сектора Казахстана составляли более 71% ВВП республики, по итогам 8 месяцев 2018 г. активы – свыше 47,3%. Доля ссудного портфеля банков в ВВП республики составляет порядка 38%. К сравнению, на конец 2017 г. в России банковские активы превысили ВВП РФ, что соответствует стратегии Центробанка России, и объясняется тем, что динамика ВВП была ниже динамики банковских активов (-1,6% в реальном выражении). В Белоруссии доля банковского сектора составила порядка 71% ВВП республики. В среднем, банковский сектор Казахстана растет на 11% в последние несколько лет, в 2015 г. прирост составил порядка 30%. По оценкам РА РФЦА рост сектора по итогам 2017 г. составит около 7-8% на уровне 25,5 млрд тенге.

Банковский сектор демонстрирует низкий аппетит к кредитованию. Кредиты банковского сектора снизились на 1,5% с начала года. Почти у всех крупных банков сократился ссудный портфель за 6 месяцев 2017 г. Самое большое снижение среди крупных банков продемонстрировали Сбербанк (-11,3%), KaspiBank (-8,6%) и Банк ЦентрКредит (-6,7%) (рисунок).

Средние и мелкие банки продемонстрировали рост кредитов. Подобное нежелание банков выдавать кредиты, связано с увеличением риска неплатежеспособности заемщиков на фоне ухудшения экономической ситуации в стране и девальвации курса тенге, а так же в связи с возможностью размещать деньги на относительно безрисковом денежно-кредитном рынке под высокие ставки.

Неработающие кредиты снизились до 9,8% на конец 3 квартала 2017 г. с 10,2% на конец

2 квартала благодаря новому кредитованию и списанию кредитов. Подход НБРК в отношении признания банками в качестве проблемной задолженности реструктурированных и прочих стрессовых кредитов и кредитов в иностранной валюте продолжает оставаться мягким в виду того, что регулятор отложил запланированный обзор качества активов сектора до конца 2017 г.

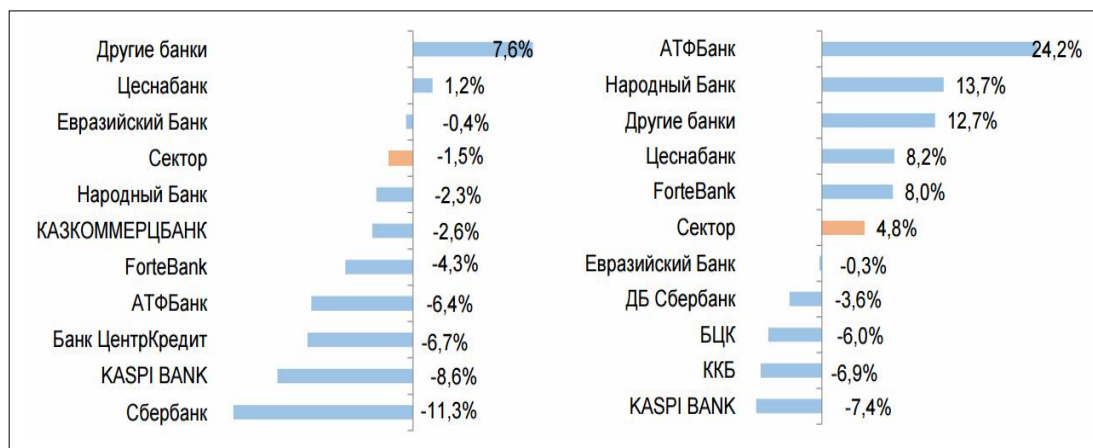


Рисунок. Рост кредитов (слева) и депозитов (справа) коммерческих банков РК в первой половине 2017 года

В отношении базы фондирования, вклады остаются основным источником заимствований. Рост депозитной базы в банках характеризуется отсутствием у населения альтернативного выбора по размещению свободных средств ввиду увеличенной процентной ставкой и размером гарантируемой суммы депозитов до 10 млн тенге. Отчасти можно отметить и доверие населения к отечественной банковской системе, благодаря которому и банки имеют возможность повышать свою ликвидность.

Самый большой рост депозитов продемонстрировали АТФ Банк (24,2%) и Народный Банк (13,7%). Среди крупных игроков, самое значительное снижение депозитной базы было у KaspіBank (-7,4%) (рисунок, правый график). Рост у АТФ Банка и у Народного Банка был за счет значительного пополнения средств со стороны юридических лиц, вероятно со стороны квазигосударственного сектора. Так, 97% роста всех депозитов у АТФ Банка за 6 месяцев было за счет юридических лиц, а у Народного Банка данный показатель равен 86%. Соотношение депозитов от физических лиц и юридических лиц по состоянию на 1 июля 2017 г. составляет 43 и 57%, соответственно. Значительного изменения с начала года не наблюдалось.

Долю розничных вкладов за год в общем портфеле нарастили 18 из 34 БВУ. При этом некоторые банки принципиально переключились на розницу, увеличив вес физлиц во вкладах сразу на 10-20%.

Лидером в этом является Банк Хоум Кредит, который нарастил долю вкладов розничных клиентов в общем депозитном объеме сразу на рекордные 21,5 процентных пункта, до 42,7%, следом идет ВТБ – плюс 18,6 п.п., до 45,7%. Замыкает тройку лидеров Сбербанк, увеличивший вес розницы на 18,3 п.п., до 52,8%.

Среди топ-10 БВУ, активно следующих тренду переключения на розничного клиента, самая высокая эффективная ставка по розничным депозитам у Банка Хоум Кредит (16,3 и 15,2%). Далее, со ставкой 14,9%, расположились KaspіBank, ForteBank и AsiaCreditBank. У лидеров, помимо высоких ставок по депозитам, также имеется возможность неограниченного пополнения и снятия своих вкладов, что в совокупности влияет на выбор клиентами именно их продуктов.

Также ключевым фактором при выборе депозита для рядового казахстанца является минимальная сумма вклада. Наименьшую сумму входа предлагают Банк Хоум Кредит и KaspіBank – всего от 1 тыс. тенге. С суммой от 3 и 5 тыс. тенге можно открыть депозит в Сбербанке, в AsiaCreditBank минимальная сумма вклада начинается от 5 тыс. тенге.

В плане доходности, банковский сектор показал хорошие результаты. Рентабельность капитала (ROAE) за 6 месяцев 2017 г. составила 16,0%. Самую лучшую доходность продемонстрировал Казкоммерцбанк – 27,1%. Значительный убыток продемонстрировал Евразийский Банк (-16,8%). Качество ссудного портфеля банковского сектора осталась неизменным с начала года. Доля кредитов с просрочкой платежей более 90 дней составила 7,9% по сектору. Среди крупных игроков, самый высокий уровень проблемных кредитов у АТФ Банка (13,1%) и Народного Банка (10,8%), в то время как Цеснабанк (5,4%) и Сбербанк (7,5%) в этом отношении чувствуют себя значительно лучше конкурентов. Качество портфеля средних и мелких банков лучше, чем у крупных.

В целом, деятельность банков за первое полугодие 2017 г. экспертами была охарактеризована следующим образом:

1. Низкий аппетит к кредитованию ввиду увеличенного риска в экономике и наличие возможности направить данные средства в менее рискованный, но высокодоходный денежно-кредитный рынок. Рост депозитов остался достаточно стабильным.
2. Доходность банковского сектора была высокой.
3. Качество ссудного портфеля не претерпела значительных изменений.

Вопрос о ситуации в банковском секторе Казахстана стал особенно актуальным на исходе 2017 г., в частности, после высказываний председателя правления Народного банка Умут Шаяхметовой о том, что она ожидает слияния банков разного уровня, а также решения Нацбанка РК остановить на некоторое время действие лицензий на прием депозитов физических лиц у банков «Казинвестбанк» и «Дельта Банк». Другой фактор, осложняющий ситуацию, по словам эксперта, состоит в том, что с 1 января 2017 г. Нацбанк РК вводит новые нормы по так называемым пруденциальным нормативам: повышаются требования к собственному капиталу банков. По словам экспертов, «максимум, что может произойти при негативном стечении обстоятельств, это прекращение существования некоторых мелких банков, занимающих не более 1% от общей доли банковского сектора страны. В этом плане Нацбанк РК может пойти по пути российского ЦБ, который каждый месяц закрывает по пять-шесть банков. Но сейчас регулятор занял выжидательную позицию, изучая, как разные банки реагируют и какие меры предпринимают».

В целом же, согласно Прогнозу социально-экономического развития Республики Казахстан, в целях обеспечения стабильности финансового сектора будет продолжено выявление, оценка, минимизация системных рисков и угроз для нормального функционирования финансовой системы, совершенствование практики макропруденциального регулирования.

Основные направления развития финансового сектора и повышения его устойчивости на долгосрочную перспективу определены в Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 г. [8], в котором одной из ключевых задач будет оставаться оздоровление качества ссудного портфеля банковского сектора путем снижения доли неработающих займов до пруденциального норматива в 10,0%.

В рамках Антикризисного плана действий на 2017-2018 гг. [9] предусматриваются мероприятия по увеличению кредитования экономики банками второго уровня (далее – БВУ), дедолларизации казахстанской экономики и обеспечению стабильности финансового сектора, в части:

- переноса введения требования по доле неработающих кредитов на уровне менее 10% с 2017 г. на 2018 г. и реализацию его через систему мер раннего реагирования;
- проведения стресс-тестирования банков, оценки рисков активов, определения адекватного уровня достаточности собственного капитала на уровне всей системы и/или по отдельным банкам.

В среднесрочной перспективе планируется поэтапное введение коэффициентов покрытия ликвидности и нетто стабильного фондирования для повышения устойчивости банков к стрессовым ситуациям, а также стимулирования использования более стабильных источников фондирования.

Проводимая политика будет способствовать дальнейшему развитию, укреплению стабильности и повышению конкурентоспособности банковского сектора Казахстана.

Литература

1. Статистическая информация НБ РК. URL: <http://nationalbank.kz/?docid=3009&switch=russian>

2. Обзор банковского сектора Казахстана 6 месяцев 2017 г. URL: [http://kazks.kz/media/ckeditor/1470021223_Банковский%20сектор%20Казахстана%20за%206М 2017.pdf](http://kazks.kz/media/ckeditor/1470021223_Банковский%20сектор%20Казахстана%20за%206М%202017.pdf)
3. Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2017-2021 гг. Одобрен на заседании Правительства Республики Казахстан (протокол №29 от 31 августа 2017 г.).
4. Банковский сектор Казахстана: итоги 2017 г. АО «Рейтинговое Агентство РФЦА». URL: <http://rfcaratings.kz/wp-content/uploads/2015/11/Bankovskij-sektor-2017-g..pdf>
5. Fitch опубликовало отчет за 3 квартал 2017 г. о состоянии банков РК. URL: <http://prodengi.kz/lenta/fitch-opublikovalo-otchet-za-3-kvartal-2017-goda-o-sostoyanii-bankov-rk/>
6. Экономический штиль разворачивает банки в розницу / Информационный портал «Investfunds.kz» от 09.11. 2017. URL: <http://investfunds.kz/news/jekonomicheskij-shtil-razvorachivaet-banki-v-roznicu-kapital-52097>
7. Стоит ли ждать ухудшения ситуации в банковском секторе РК – мнения экспертов. URL: https://i-news.kz/news/2017/12/07/8423410-stoit_li_zhdai_uhudsheniya_situacii_v_ba.html
8. Проект Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31534825
9. Антикризисный план действий Правительства РК и Национального Банка РК по обеспечению экономической и социальной стабильности на 2017-2018 гг. Одобрен на заседании Правительства Республики Казахстан (протокол № 51 от 8 декабря 2015 года). URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36269559

Резюме

Автором предпринята попытка дать характеристику современному состоянию банковской системы Казахстана; раскрыть основные сложности, стоящие перед коммерческими банками, а также охарактеризовать действия, предпринимаемые Национальным банком РК и Правительством для улучшения существующей финансово-экономической ситуации.

Түйін

Автор Қазақстанның банк жүйесінің ағымдағы жай-күйін сипаттауға тырысады; коммерциялық банктер алдында тұрған негізгі қауіп-қатерлерін анықтауға, сондай-ақ ағымдағы қаржы-экономикалық жағдайды жақсарту үшін Қазақстан Республикасы мен Үкіметінің Ұлттық Банк қабылдаған іс-әрекеттерін сипаттау.

Summary

The author attempts to characterize the current state of the banking system of Kazakhstan; reveal the main challenges facing the commercial banks, as well as to characterize the actions taken by the National Bank of the Republic of Kazakhstan and the Government to improve the current financial and economic situation.



ӘОЖ 336.647/.648

А.М. Кожаметова, «Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Ж.А. Тойжигитова, э.ғ.к., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ТАЛДАУДЫҢ РОЛІ

Заманауи экономикалық жағдайларда әрбір кәсіпкерлік субъектісінің қызметі оның қызметінің нәтижелеріне мүдделі нарыққа қатысушылардың кең ауқымына назар аударылады. Оларға қол жетімді бухгалтерлік ақпарат негізінде олар компанияның қаржылық жағдайын бағалауға тырысады. Компанияның қаржылық жағдайынан көбінесе қызметтің табыстылығына байланысты.

Кәсіпкерлік субъектісінің қаржылық жағдайы оның қаржылық бәсекеге қабілеттілігінің (яғни төлем қабілеттілігі мен несиелік қабілетін), қаржы ресурстарын және капиталды пайдалануды, сондай-ақ мемлекеттік және басқа шаруашылық субъектілерінің міндеттемелерін орындау сипаттамасын түсінеді.

Қаржылық жағдайды бағалаудың негізгі құралы қаржылық талдау болып табылады және қаржы талдауларының негізгі мақсаты – талдаудың объектісінің ішкі және сыртқы қарым-қатынастарын бағалауға мүмкіндік беретін компанияның қаржылық жағдайының объективті және дәл бейнесін беретін маңызды параметрлердің аздығын алу: оның төлем қабілеттілігін, тиімділігі мен кірістілігін сипаттау іс-шаралар, даму перспективалары, содан кейін оның нәтижелеріне негізделген шешімдер қабылдайды.

Қаржылық талдаудың нәтижелері ерекше назар талап ететін осалдықтарды анықтауға мүмкіндік береді. Жиі оларды жоюға арналған шараларды әзірлеу үшін осы жерлерді табу жеткілікті.

Осылайша, қаржылық жағдайды талдау шаруашылық субъектіні зерттеуші объектіні және зерттеумен айналысатын тұлғаларды (тұтынушыларды) бұл туралы сенімді аналитикалық ақпаратпен қамтамасыз ететін интегралдық жүйе ретінде қарастыруға мүмкіндік береді.

Кәсіпорындардың қаржылық жағдайына басшылық етушілердің жауапкершілігі бүгінгі күні айтарлықтай өсіп келе жатқанын, тиісінше тез диагностикалау мен талдаудың маңыздылығын атап өту қажет.

Көрсетілген проблема бойынша әдебиеттер көздерін зерттеу «қаржылық талдау» термині екі өзара байланысты бөліктен тұрады:

– талдау (грек тілінен «талдау») – қаржы ресурстары мен олардың ағынын оқыту мен пайдалану тұрғысынан ыдырау;

– синтез (грек «синтезінен») – кәсіпорынның қаржылық жағдайын айқындайтын аса маңызды сандық және сапалық сипаттамаларды (жалпылама көрсеткіштерді) анықтау үшін жекелеген индикаторларды қосу (жалпылау) [1, 208 б.].

Бұдан басқа, қаржы ресурстарын және олардың ағынын талдау мен синтездеу негізінде жеке қызмет түрлері дамиды немесе келесі кезеңде қаржы саясатының мақсаттарына жетуге бағытталған қаржы стратегиясы әзірленуде. Қаржылық талдау – экономикалық басқарудың әрбір функциясын орындаудағы қажетті элемент. Сонымен бірге, экономикалық қызметті басқарудың негізгі функциялары (экономикалық басқару функциялары):

1. Басқарушылық ақпараттық қолдау – экономикалық процестер мен құбылыстар туралы ақпаратты жинау, өңдеу, жүйелеу және топтау.

2. Экономикалық қызметтің бағытын және оның нәтижелерін талдау, экономикалық қызметтің мүмкіндіктерін бағалау.

3. Жоспарлау – жедел, ағымдағы, келешегі.

4. Басқару ұйымы, яғни материалдық ресурстарды ұтымды пайдалану үшін экономикалық субъектінің қаржы жүйесінің барлық элементтерінің тиімді жұмысын ұйымдастыру.

Белгілі мәселелерді шешу және қаржы жағдайын білікті бағалау үшін бизнес көшбасшылары қаржы талдауларын қолдануды жиі бастайды. Сонымен бірге олар, әдетте, есептік көрсеткіштің құндылығы туралы мәлімдемені қанағаттандырмайды, бірақ төлем құралдарының жеткіліктілігі, меншікті капиталдың қалыпты коэффициенттері және қарыздық капиталы және оның өзгеру себептері туралы, әртүрлі қызмет түрлерін қаржыландыру түрлері туралы нақты қорытындылар күтеді. Демек, қаржылық талдау субъектісі қаржы ресурстары мен олардың ағымы болып табылады.

Қаржылық талдау бүкіл ғылыми жүйемен байланысты және қаржы ресурстарын және олардың мемлекеттік деңгейдегі ағымдарын - макро деңгейін зерттейді; жеке кәсіпорынның қаржылық басқару құралдарының бірі болып табылатындықтан, ол әрбір жеке кәсіпорын ауқымында қаржы ресурстарын және олардың ағындарын микро деңгейде зерттейді [2, 120 б.].

Экономикалық дамудың қазіргі кезеңінде қаржылық талдаудың рөлі жоғары бағалануы мүмкін емес. Сонымен бірге, қаржы көрсеткіштерінің басым көпшілігі кәсіпорындардың салыстырмалы құндылықтарымен ерекшеленеді. Сонымен қатар, қаржылық талдау жүргізу кезінде салыстыру коэффициенті болуы керек: компания қызметінің көрсеткіштері әртүрлі уақыт аралығында салыстырылады немесе компанияның көрсеткіштері салалық орташа көрсеткіштермен немесе басқа салалық компаниялармен салыстырылады.

Қаржылық талдау жүргізу үшін сіз таңдаған санын (әдетте жылдар) компания үшін толық қаржы сипаттамасын алуыңыз қажет. Осылайша, мысалы, бұл бір кезең, содан кейін сарапшы

кезеңнің басында және аяғында кәсіпорынның баланстық деректерін және осы кезеңдегі пайда туралы есепті иеленуге тиіс. Кәсіпорын қызметін талдау үшін пайдаланылатын қаржы көрсеткіштерінің жалпы саны өте үлкен. Егер сіз барлық пайдаланылған қаржылық көрсеткіштерді тізімдеуге ниет білдірсеңіз, сіз жүзден артық санай аласыз. Сондықтан қаржылық көрсеткіштерді жүйелі талдау және талдау үшін автор оларды топтарға бөлуді ұсынады [3].

Бухгалтерлік есеп және экономикалық өмірдің болашақ факторларының ықтималдық бағаларына сүйене отырып, қаржылық талдау – басқару шешімдерін қабылдау үшін ақпараттық база. Қаржылық сипаттағы басқарушылық шешімдер ақпараттық база жақсы және объективті болғандықтан дәл болып табылады.

Қазіргі уақытта нарықтық экономикада тұрақтылық пен экономикалық өсуге бейімділік бар, бұл пайдалы кәсіпорындардың үлесін ұлғайтуға мүмкіндік береді. Барлық ұйымдар өзін-өзі қаржыландыруға ауысқан кезде, қаржылық нәтижелерді талдау, яғни өзін-өзі қаржыландырудың негізгі көзі болып табылатын пайда (ұйымның өндірістік және әлеуметтік базасын дамытуға өздерінің күрделі салымдарын қаржыландыру), осы ұйымдардың мүмкіндіктерін ашып көрсетеді.

Ұйымдар деңгейінде қабылданған барлық басқару шешімдері оңтайлы, ақылға қонымды және дәлелді болуы керек. Басқарудың оңтайлы шешімдерін қабылдау үшін жедел, ағымдағы және перспективті талдау жүргізіледі. Олардың әрқайсысы басқару мен жоспарлаудың нақты функцияларымен байланысты. Шешімдер қабылдау экономикалық жағдайларға бірнеше шешімдерді әзірлеуді, олардың қаржылық талдауларын жүргізу арқылы негіздеуін, басқарудың үздік нұсқасын таңдауды талап етеді.

Жалпы алғанда, қаржылық талдау компанияның жай-күйін бағалауға ғана емес, одан әрі дамуын болжауға мүмкіндік береді [4, 171 б.].

Дегенмен, менеджерлер компанияның қаржылық жағдайын бағалау үшін пайдаланылатын индикаторларды анықтауға өте мұқият болу керек, олардың дұрыс емес таңдауы уақытты қажет ететін қаржылық талдау компанияға ешқандай пайда әкелмеуі мүмкін.

Қаржылық талдаудың нәтижелері қызығушылық танытқан тұлғаларға және ұйымдарға ағымдағы қаржы жағдайын және алдыңғы жылдардағы кәсіпорын қызметінің бағасына негізделген басқару шешімдерін қабылдауға мүмкіндік береді.

Қаржылық талдау деректері кәсіпорындарды басқарудың абсолютті тиімділігін сипаттайды. Пайданың өсуі өзін-өзі қаржыландыру, өндірісті кеңейту, әлеуметтік және еңбек жанжалдарының проблемаларын шешу үшін негіз болып табылады. Кіріс есебінен кәсіпорынның бюджетке, банктерге және басқа кәсіпорындарға және ұйымдарға міндеттемелері орындалады.

Осылайша, қаржылық талдаудың нәтижелері ерекше назар талап ететін осалдықтарды анықтауға мүмкіндік береді. Жиі оларды жою үшін шаралар әзірлеу үшін осы жерлерді табу жеткілікті.

Әдебиеттер

1. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Проспект, 2011. – 360 с.
2. Канке Л.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 288 с.
3. Савчук В.П. Финансовый анализ деятельности предприятия (международные подходы) [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. 2013. URL: <http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/savchuk-05.shtml> (дата обращения: 01.10.2013).
4. Черкасова И.О. Анализ хозяйственной деятельности. – СПб.: Нева, 2009. – 192 с.

Түйін

Мақалада кәсіпорындарды басқарудағы қаржылық талдаудың рөлі талқыланады. Ұйымның қаржылық жағдайын анықтау. Экономикалық басқарудың негізгі функциялары бөлінді. Қаржылық талдау кәсіпорынның осалдықтарын анықтауға және оларды жою жөніндегі шараларды әзірлеуге мүмкіндік беретіндігі туралы қорытынды жасалды.

Резюме

В статье рассмотрена роль финансового анализа в управлении предприятием. Дано определение финансового состояния субъекта хозяйствования. Выделены основные функции экономического управления. Сделаны выводы о том, что финансовый анализ позволяет выявить уязвимые места предприятия и разработать мероприятия по их ликвидации.

Summary

The article discusses the role of financial analysis in enterprise management. The definition of the financial condition of the entity. The main functions of economic management are highlighted. It was concluded that the financial analysis allows to identify the vulnerabilities of the enterprise and develop measures for their elimination.



ӘОЖ 330.142.222:336.71(574)

А.С. Қонрат, «Қаржы» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: А.Т. Джумабекова, э.ғ.к., аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАННЫҢ БАНКТІК БИЗНЕСІНІҢ ДАМУЫ МЕН ҚАЛЫПТАСУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Банк жүйесі нарықтық экономиканың маңызды және ажырамас құрылымдарының бірі. Банк жүйесі, шын мәнінде, экономиканың «қанайналым жүйесі» болып табылады, жалпы ақша ұсынысын реттеуді, қаржы ағындарының қозғалысын бақылайды, ақша қаражаттарын жинайды және инвестициялайды, шаруашылық жүргізуші субъектілер арасында өзара есеп айырысуды жүзеге асырады және экономиканың және халықтың түрлі секторларына несие береді.

Елдің экономикасы тоқырау теориясы шеңберінде тұжырымдалған ережелерді зерттеуді алдын-ала анықтаған өзгерістерге ұшырайды. Ғалымдардың дамыту меншік иелерінің қалауы арасындағы қайшылықты жою қажеттігін атап өтті.

Капиталдың қолданылуы мен осы процестің тарылту мүмкіндіктерінің барынша пайдасы. Бұл қайшылықты инновациялық қызметті жандандыру жолымен шешуге болады, процестер мен экономиканың сатып алу қабілеттілігі. Бұл жағдайда айтарлықтай өсуде инновациялық процестердің катализаторы ретінде банк жүйесінің ұйымдарының рөлі. Сонымен бірге банктер өз қызметін жүзеге асыру шеңберінде экономиканың ғылыми-техникалық дамуын кеңейтуге немесе қысқартуға ықпал ете алады.

Кез келген мемлекеттің экономикасындағы банк жүйесі үш еселі рөл атқарады: біріншіден, банктердің дамыған құрылымы төлем жүйесін бақылайды. Көптеген банктік салымдар (шоттар) арасында қолма-қол ақшасыз аударымдар және электронды аударымдар арқылы қаражаттарды қайта бөлу арқылы көптеген коммерциялық мәмілелер жасалады. Екіншіден, басқа қаржы делдалдарымен қатар банктер өндіріс және сауда саласында халықтың ақшасын үнемдейді. Инвестициялық үдерістің тиімділігі, негізінен, банк жүйесінің оңтайлы пайдалану саласындағы ақша қаражаттарын бағыттау қабілетіне байланысты. Үшіншіден, орталық банктердің ақша-кредит саясатына сәйкес әрекет ететін банктер айналыстағы ақша сомасын реттейді.

Қазақстанның банк жүйесінің қалыптасуы КСРО тарихы мен революцияға дейінгі Ресеймен тығыз байланысты. Патшалық ресейлік банк жүйесі: Мемлекеттік банк, акционерлік банктер, өзара кредиттік қоғамдар, қалалық банктер, ипотекалық кредиттеу банктер және басқа да несие мекемелері болды.

1860 ж. құрылған Ресей мемлекеттік банктері бүкіл несиелік жүйенің орталық банкі болды. Ол

айналыстағы қағаз ақшаны шығару бойынша монополияға ие болды. Ол банктерді ғана емес, сондай-ақ индустрияны, сауда-саттықты, сатып алуды да есепке алды. Акционерлік коммерциялық банктер капитал нарығындағы үстем жағдайды иеленді. Орта және кіші буржуазияға қызмет ету үшін шағын несиелік мекемелер жұмыс істеді: өзара кредиттік қоғамдар мен қалалық мемлекеттік банктер. Ипотекалық несиелендіру банктері: Мемлекеттік жер асты сулары, Мемлекеттік жер банкі, акционерлік банктер және қалалық несиелік банктер. Кредиттік мекемелер арасында ең кең таралған кредиттік ынтымақтастық [1].

1917 ж. Қазан төңкерісінен кейін, банк қызметін ұйымдастырудағы мемлекеттік монополиялық принципті енгізумен Мемлекеттік банк құрылды, содан кейін банктерді, мемлекеттік индустрияны және аумақтық банктерді ұлттандыру нәтижесінде. Сондай-ақ банктермен бірге мемлекеттік емес несие мекемелері, кооперативтер мен жеке тұлғалар, оның ішінде шетелдік капиталдың қатысуымен.

Экономиканың социалистік секторын одан әрі дамыта отырып, кооперативтік және жекеменшік кредиттеу органдары бірте-бірте маңыздылығын жоғалтып, өмір сүруін тоқтатты. 1930-1932 жж. КСРО-дағы несиелік реформалар нәтижесінде қаржыландыру мен несиелендіруге арналған төрт арнайы банк құрылды: 1959 ж. КСРО, Сельхозбанк, Всеванктің және Цекомбанкiнiң Стройбанкiне айналдырылған, кейіннен жойылды. Стройбанк пен КСРО Мемлекеттік банкі арасында. КСРО Мемлекеттік банкінің бүкіл кредиттік жүйенің басты басты элементі ретіндегі рөлі артып келеді. Ол барлық кәсіпорындар мен ұйымдардың есеп айырысу және ағымдағы шоттарын шоғырландырды, сондай-ақ экономиканың барлық секторларына қысқа мерзімді несиелеуді бағыттады. Филиал банктерсаланыұзақмерзімдінесиелеуменайналысты.

Осылайша, бұрынғы КСРО-да, тиісінше, Қазақ КСР-да мемлекеттік банк, Сыртқы сауда банкі және Құрылыс банкі бар бірдеңгейлі банк жүйесі болды. КСРО Мемлекеттік банкі елдегі басты банк және ақша-кредит саясатының әдістемелік басшылық орталығы болды. Ол қолма-қолақшасыз төлемдерді ұйымдастыру мен жүзеге асыруға жетекшілікетті, пайыздық мөлшерлеме саясатының қағидаларын, несиелік жоспарлауды және қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді несие беру шарттарын анықтады. Сыртқы сауда банкі экспорт-импорт операциялары бойынша есеп айырысуды ұйымдастыруды және орындауды қамтамасыз етті. Құрылыс банкі мемлекеттік банктің несие саясатына, ұлттық экономикаға күрделі салымдарды қаржыландыруға қатысты шешімдерін орындады [2].

Дамыған елдердің экономикасы үшін екі деңгейлі банк жүйесі жалпы қабылданған. Қазақстанда ұқсас жүйені қалыптастыру КСРО ыдырағанға дейін де басталды. КСРО-дағы банк реформасы 1987-1988 жж. жүргізілді. 1987 ж. КОКП Орталық Комитеті мен КСРО Министрлер Кеңесінің №821 бірлескен қаулысы екі деңгейлі банк жүйесін (орталық эмитент банк және мамандандырылған банктер) құру туралы шешім қабылдады. Нәтижесінде КСРО Мемлекеттік банкі мен КСРО Құрылыс банкі негізінде «Промстройбанк», «Агропромбанк» және «Жилсоцбанка» құрылды. КСРО Мемлекеттік банкін құрайтын жинақ банктерінің негізінде Жинақ банкі құрылды және Внешторгбанк негізінде Внешэкономбанк құрылды. КСРО Мемлекеттік банкі кәсіпорындар мен ұйымдар үшін несие-есеп айырысу қызметін тоқтатты. Ол елдің Орталық банкі деп жарияланды.

Кредиттік жүйені жетілдіру бойынша қабылданған шараларға қарамастан, ол өте консервативті болып қалды. Құрылған мемлекеттік мамандандырылған банктер – Promstroibank, Агропромбанк, Жилсобанк және Жинақ банкі – елде тек үш банк: ГосБанк, Стройбанк және Внешторгбанк операциялық кезеңдеріне тән көптеген теріс ерекшеліктерді мұра қалдырды.

1988 ж. «Ынтымақтастық туралы» одақ туралы Заң қабылданғаннан кейін, алғашқы кооперативтік банктер өзара негізде құрыла бастады, кейіннен банк саласындағы нарықтық қатынастарды қалыптастыруға негіз қалады. Осы сәттен бастап Қазақстанның банк жүйесінің дамуының бірінші кезеңі басталады. Кеңес Одағының алғашқы банкі «Союзбанк» болды [3].

1990 ж. желтоқсанда егемендікке қол жеткізгеннен кейін Қазақстан нарықтық қатынастарға көшуіне байланысты банк жүйесін реформалауды қажет етті. Банк жүйесін реформалаудың бастапқы кезеңі банк заңнамасында нарықтың қалыпты жұмыс істеуіне кедергі келтіретін бірқатар кемшіліктерді анықтап, оны жетілдіру қажеттілігін анықтады. 1991 ж. қаңтарында «Қазақ ССР-дегі банктер және банк қызметі туралы» заң қабылданды, ол негізінен банк реформасын бастау

және елдегі екі деңгейлі банк жүйесін құру болды. Қазақстанның кредиттік және банк жүйесінің одан әрі дамуын анықтайтын елеулі кезең 1993 ж. сәуірде «Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы», «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» және «Қазақстан Республикасындағы валюталық реттеу туралы» жаңа заңдар қабылданды. Бұл егеменді мемлекеттің қалыптасуы, Қазақстанның әлемдік қоғамда мойындалуы, тәуелсіз ұлттық банк жүйесінің дамуы маңызды факторларға байланысты болды.

Бұрын Қазақ КСР-дағы банктер мен банк туралы бірыңғай заң, жаңа экономикалық және саяси шындыққа мүлдем сай келмеген, тым жалпы болған, орталық және коммерциялық банктердің функцияларын шектемеген, олардың құқықтық мәртебесін анықтаған жоқ, нәтижесінде нәтижесінде Қолданыстағы заңнаманы бұзу. Сонымен бірге, Қазақстан Мемлекеттік Банкінің функциялары мен міндеттері жаңадан құрылған коммерциялық банктердің қызметін бақылауға және қадағалауға және қажет болғанда оларды қабылдауға жеткілікті құқықтарына ие болмаған СССР Мемлекеттік банкінің республикалық кеңсесі мәртебесіне сәйкес қалыптастырылды.

Осылайша, посткеңестік кеңістіктегі барлық мемлекеттердегідей, Қазақстанда екі деңгейлі банктерде: тігінен және көлденеңінен өзара қарым-қатынас орнату негізіндегі екі деңгейлі банк жүйесі жұмыс істей бастады. Тігінен – орталық банктің (Ұлттық Банктің) басқарушы, басқарушы және төменгі деңгейдегі бағыныстылығына байланысты – коммерциялық және мамандандырылған банктер. Түрлі банктер арасындағы көлденең – тең серіктестік қатынастар.

«Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы» Заңға сәйкес Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі Қазақстан Республикасының орталық банкі болып табылады және республиканың банк жүйесінің жоғарғы деңгейін білдіреді. Ұлттық Банк - жеке меншік активтері бар, оның ішінде алтынвалюта резервтерін және басқа да материалдық активтерді қоса алғанда, ақша қорларын құрайтын заңды тұлға. Мүлікті қалыптастыру көздері – банктік қызметтен алынған кірістер, бағалы қағаздардан түскен кірістер, тиісті бюджеттерден субсидия.

Осылайша, Қазақстан Республикасының банк жүйесін қалыптастыру барысында келесі кезеңдер бөлінуі мүмкін:

1) бірінші кезеңде (1988-1991) мемлекеттік филиал банктер қайта құрылды, банктің институционалды негіздері құрылды, алғашқы коммерциялық банктер пайда болды. Егемендікті алғаннан кейін, 1990 ж. желтоқсанында Қазақстан нарықтық экономиканың талаптарына жауап беретін өз банк жүйесін құра бастады. 1991 ж. қаңтарында «Қазақ ССР-дегі банктер және банк қызметі туралы» заң қабылданды, ол елдегі банк жүйесін реформалаудың басталуын және екі деңгейлі банк жүйесін құруды білдіреді. Мемлекеттік банк Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкіне аймақтық бөлімшелермен және бірінші деңгейдегі филиалдарымен ауыстырылды. «Промстройбанк» АҚ TuranBank акционерлік коммерциялық банкіне айналды, «Агропромбанк» АҚ – «Агробанк» АҚ акционерлік коммерциялық банкі, «Внешторгбанк» АҚ – «Алембанк» акционерлік коммерциялық банкі, «Сбербанк» АҚ – «Сбербанк» АҚ акционерлік коммерциялық банкі, кейіннен ҚР Халық банкі болып қайта аталды. 1989 ж. бастап алғашқы коммерциялық, аралас, кооперативтік, жеке банктер пайда болды. Осы жылы Interinvestbank, KRAMDSBank және басқалары құрылды, осы кезеңде есеп айырысулар кеңестік рубльде жүргізілді [4];

2) екінші кезең (1992 ж. – 1993 ж. Аяғы) инфляция тұрғысынан банк жүйесінің ауқымды өсуімен сипатталды. Бұл кезең нақты пайыздық мөлшерлемелердің теріс құнын және рубль құлдырау қарқынының күрт өсуімен жүрді. Бұл көптеген банктерді қалыптастырудың алғышарттарын жасады – бір күндік – қысқа мерзімді алыпсатарлық операциялардан түсетін кірістер. Банктердің саны қарқынды өсіп, 1993 ж. аяғында олардың саны 200-ге жетті, кейінірек олардың көпшілігі қаржылық тұрғыдан төлемсіз болды. Бұл банк операцияларын жүргізуге арналған лицензияларды алудың жеңілдетілген қолжетімділігімен және жарғылық қордың шағын мөлшерімен жеңілдетілді. Нәтижесінде, банк секторының көбею үрдісіндегі рөлі нашарлады.

Екінші кезеңнің негізгі ерекшеліктері: Ұлттық Банктің орталық банктің функцияларын орындауына біртіндеп көшу, коммерциялық банктердің ауқымды қалыптасуы мен дамуы. Бұл кезең 1993 ж. қарашада Қазақстан рубль аймағынан кетіп, еліміздің банк жүйесінің сандық және сапалы дамуына күшті серпін беретін өз ұлттық валютасын, теңгені енгізгенімен ерекшеленеді;

3) 1994 ж. басталған және осы күнге дейін жалғасып келе жатқан банк жүйесінің дамуының үшінші кезеңі, алдымен қаржы секторында тұрақтандыру үдерістерін дамытуға, ал тұтастай алғанда экономикаға байланысты банк жүйесінің жұмысының өзгеру жағдайларына бейімделуімен сипатталады. Бұл кезең республиканың банк жүйесінің дамуындағы ең ұзақ кезең. Ұлттық Банк екінші деңгейдегі банктердің жарғылық капиталының құрылымына қойылатын талаптарды қатайтты.

«Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы» және «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» заңдар еліміздің банк заңнамасының негізін құрды. Бірінші заң еліміздің Орталық банкі және банк жүйесінің бірінші деңгейі ретінде Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің мәртебесін, қызметінің құқықтық негізін, есеп берушілігін, міндеттерін, функцияларын және өкілеттіктерін айқын сипаттайды. Екінші деңгейде банктердің, банктік жүйенің, банктік операциялардың, қызметтің нормативтік-құқықтық базасының тұжырымдамасы мен мәртебесі, екінші деңгейдегі банктерді құру, қайта ұйымдастыру, жою, енгізу және реттеу, есеп беру және есеп беру тәртібі айқын анықталған.

Осы заңдар қабылданғаннан кейін банк институттарының санын қысқарту үрдісі байқалды. Ұлттық Банктің банктерді біріктіру механизмін қолдану нәтижесінде 1996 ж. екі ірі банк Туган және Алем, ал 1997 ж. Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі мен Кредсоцбанктің бірігуі болды. Ұлттық Банктің негізгі міндеті – барлық банктердің қызметін сапалы жақсарту және әлемдік стандарттарға сай келетін банктер тобын қалыптастыру. Банк жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін Депозиттерді ұжымдық сақтандыру қоры құрылды, оның мүшелері екінші деңгейдегі депозиттік банктер болып табылады.

Ұлттық Банктің 1989 ж. «Екінші деңгейдегі банктерді халықаралық стандарттарға көшіру мәселелері туралы» қаулысы Банктерді Бақылау және қадағалау жөніндегі Базель комитетінің талаптарына сәйкес банктердің халықаралық стандарттарға көшуін жеделдетуге және банктердің халықаралық бухгалтерлік стандарттарға (IAS) және қаржылық есептілікке (ХКЕС).

2003 ж. Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығымен банктік қадағалау жүйесін жетілдіру және банк қызметін реттеу принциптерін жетілдіру мақсатында Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі (ҚҚА) Ұлттық Банкпен бөлінді [5].

«Кредиттік бюро туралы» Қазақстан Республикасының Заңында кредиттік бюролардың құрылуы мен жұмыс істеуінің құқықтық, экономикалық және ұйымдастырушылық негіздері анықталды. 2006 ж. қаңтарында бірінші кредиттік бюро құрылды, оның акционерлері 7 ірі банк және «Астана-Финанс» болды.

Дамудың қазіргі кезеңінде банк жүйесі мынадай үрдістермен сипатталады:

– банк капиталын шоғырландыру, екінші деңгейдегі банктерді капиталдандыру деңгейін арттыру;

– коммерциялық банктердің сандық көрсеткіштерінің өсуі;

– қаржылық тұрақсыз банктердің санын қысқарту;

– банк секторындағы шетел капиталының үлесін төмендету, сондай-ақ банктік капиталдағы мемлекеттік үлесті төмендету;

– банктердің халықаралық стандарттарға жақындауы.

Осылайша, Қазақстан Республикасында Ұлттық Банк пен мемлекеттік, жеке, акционерлік, бірлескен және шетелдік банктер немесе екінші деңгейлі банктер деп аталатын екі деңгейлі банк жүйесі бар. Банктер арасындағы қарым-қатынастар екі платформаға салынған: тік және көлденең. Тігінен – орталық банк (Ұлттық Банк) арасындағы басқарушы, басқарушы және төменгі деңгейдегі бағыныстылық – коммерциялық және мамандандырылған банктер. Түрлі банктер арасындағы көлденең – тең серіктестік қатынастар.

Әдебиеттер

1. Хамитов Н.Н. Банк ісі. – Алматы: Экономика, 2006.
2. Абишев А.А., Святов С.А. Банк ісі. – Алматы: «Экономика», 2007.
3. «Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы» Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 30 наурыздағы № 2155 Заңы.

4. «Банктер және банк қызметі туралы» Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 31 тамыздағы № 2444 Заңы.

5. Сейітқасымов Г.С. Ақша, несие, банктер: Оқу құралы. – Алматы: «Экономика».

Түйін

Кез келген заманауи мемлекеттің экономикасының дамуы банк секторының жұмыс істеп тұрған тетігі болмаса мүмкін емес. Кредиттік, есеп айырысу және ақшалай қатынастар жүйесіндегі экономикалық тетіктерді дамыту және жетілдіру тұрғысынан алғанда, банк қызметін нарықтық қатынастарды дамытудың тиімді құралы ретінде, халықты үнемдеуге, халықтың жинақ ақшасын арттыруға, несиеді ресімдеуге арналған ерекше жағдайлар ретінде растады. Бұл мақалада елдің банк жүйесінің қалыптасуы мен ағымдағы жай-күйі талқыланып, оның дамуының негізгі проблемалары анықталған. Жүргізілген зерттеулердің негізінде Қазақстандағы банк секторын одан әрі дамытудың негізгі бағыттары анықталды.

Резюме

Развитие экономики любого современного государства невозможно без хорошо отлаженного механизма функционирования банковского сектора. В условиях разработки, совершенствования экономических механизмов в системе кредитных, расчетно-денежных связей подтверждается важность банковского дела как эффективного средства развития рыночных отношений, обеспечения особых условий сохранения, приумножения накоплений населения, оформления кредитов. В статье рассмотрены вопросы становления и современного состояния банковской системы страны, выявлены основные проблемы ее развития. На основании проведенного исследования сформулированы основные направления дальнейшего развития банковского сектора Казахстана.

Summary

Economic development of any modern state is not possible without a well-established mechanism of functioning of the banking sector. Currently, due to facing the Kazakh economy strategy to accelerate the development goals, as well as economic sanctions, the issues of security of the banking system are of particular importance, which are caused by its role in ensuring economic security of the state, due to the direct influence of the banking system in the development of all spheres of social life.



УДК 330.332:339.92(574)

Ж.Б. Намышева, магистрант спец. «Финансы»

Научный руководитель: **Р.К. Берстембаева**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Проблемы привлечения иностранных инвестиций и эффективного их использования приобретают особую актуальность для Казахстана в условиях новой глобальной реальности в связи с нарастанием в последние годы неблагоприятной тенденций оттока капиталов из развивающихся стран в развитые.

До настоящего времени в нашей республике велась разработка адекватного инвестиционного механизма, которая органически сочетают формы частного и государственного инвестирования, оптимизации взаимосвязей различных субъектов инвестиционной деятельности и другие меры, которые регламентируют инвестиционный процесс, как на уровне отдельной фирмы, компании, или отрасли, так и на уровне национальной экономики в целом.

Между тем, Казахстан реализует в настоящее время масштабные стратегические задачи,

нацеленные на коренную модернизацию различных отраслей промышленности и сфер экономики для вхождения в 30-ку развитых стран мира.

С помощью иностранных инвестиций можно реально улучшить деформированную производственную структуру экономики Казахстана, создать новые высокотехнологические производства, модернизировать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны, они могут послужить катализатором развития и роста внутренних инвестиций. Казахстану необходим иностранный капитал, который мог бы принести новые технологии и современные методы управления, а также способствовать развитию отечественных инвестиций.

В Казахстане имеются огромные потенциальные возможности, способные привлечь значительные иностранные инвестиции в экономику страны. В их числе, богатейшие запасы полезных ископаемых, огромные сельскохозяйственные угодья, образованное население, большой экспортный и транзитный потенциал, крупные рынки сбыта по периметру границ, политическая стабильность страны. Чтобы вышеперечисленные черты Казахстана по привлечению иностранных инвестиций начали максимально действовать, необходимо устранение совокупности проблем, тормозящих социально-экономические преобразования в стране. К ним относятся: сокращение производства, бюрократические препоны, финансовые риски, недостатки в налоговом законодательстве, недостаточно развитое правовое регулирование в сфере страхования, залогов и т.д.

С момента обретения независимости Казахстана в экономику страны было привлечено более 260,8 млрд долл. США в виде валовых прямых иностранных инвестиций, что свидетельствует о достаточно благоприятном инвестиционном климате в стране.

За последние годы Казахстан существенно поменял налоговую политику в сторону уменьшения налоговых ставок. К примеру, ставка корпоративного подоходного налога составляет 20%, ставка налога на добавленную стоимость – 12%, что является одной из самых низких в мире среди стандартных ставок этого налога.

Поддержание благоприятного инвестиционного климата и стимулирование притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику страны является важной государственной задачей Казахстана. Так, целью Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. (ГПИИР) является стимулирование конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, направленное на повышение производительности труда и увеличение объемов экспорта обработанных товаров.

В Казахстане была успешно реализована Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию, которая отвечает важным требованиям инвесторов и включает в себя создание доступной инфраструктуры, благоприятной административной среды, доступное финансирование и многое другое.

В рамках форсированного индустриально-инновационного развития ведется работа по созданию привлекательных условий для инвесторов, готовых реализовывать проекты в следующих приоритетных секторах экономики:

- горнометаллургический комплекс;
- атомная и химическая промышленность с последующим переходом сырьевых производств на более высокие переделы;
- машиностроение, стройиндустрия, фармацевтика;
- агропромышленный комплекс, легкая промышленность, туризм;
- информационные и коммуникационные технологии, биотехнологии, альтернативная энергетика, космическая деятельность.

Только за первый год реализации проекта введены в эксплуатацию 152 предприятия, обеспечивающих постоянной работой около 24-х тыс. казахстанцев. Всего по стране создано порядка 800 различных производств.

Идет процесс восстановления и развития химической и легкой промышленности, совершен

рынок в переработке сельхозпродукции. До 2019 г. планируется реализовать 294 инвестиционных проекта на сумму 8,1 трлн тенге.

В ногу со временем, благоприятный инвестиционный климат может доказать количество привлеченных компаний за 2015-2018 гг., а именно крупные ТНК, приведенные в таблице.

Таблица

ТНК по отраслям, привлеченные за 2015-2018 гг.*

Отрасль	Привлеченные ТНК
Производство нефтепродуктов	Corporation Repsol YPF; Idemitsu Kosan; British Gas Group; SASOL; ExxonMobil; Total; Royal Dutch Shell; BP; CNPC; Chevron
Металлургия и производство металлических изделий	Vedanta Resources; Alcoa; Norsk Hydro; Rio Tinto Group; Techint; Alcan; ArcelorMit; POSCO; Thyssen Krupp; Rusal
Химия	Air LiquideGroup; AkzoNobel; BASF; Royal Dutch Shell; Dow Chemical; BP; Mitsubishi Corp; SABIC; Total; Bayer
АПК	Heineken; Charoen Pokphand Group; PepsiCo; Altria Group; SABMiller; Diageo; Cargill; Smithfield foods; Coca Cola; Nestle
Машины и оборудование	Liebherr; Sandvik; Danieli; Siemens; Caterpillar; ABB; Deere & Co; Komatsu
Производство резины и пластмасс	Michelin; Bridgestone; Pirelli; Continental; Goodyear; Yokohama Rubber; SABIC; Sumitomo Group; GE; Bayer
Угледорог, энергетика	E.ON; RWE; Vattenfall's; GDF SUEZ; ESB; OMV; AES; Enel; Sumitomo Group; EDF
Легкая промышленность	Inditex; H&M; Mango; Adidas; LVMH Group; VF Corporation; New Yorker; Geox; Marks & Spencer; C&A

**Примечание: таблица составлена на основе сайта [4] <http://www.analitika.kz/component/content/article/1734>*

По данным таблицы, количество привлеченных ТНК составило около 81 и на данный момент они являются базой сектора реальной экономики, которые способствуют поддержке функционирования национальных компаний страны путем косвенных инструментов конкуренции

Для того, чтобы привлечь потенциальных инвесторов на казахстанский рынок необходимо в первую очередь снизить налоги, т.к. в настоящее время в Казахстане высокая совокупная норма налогообложения. Также необходимо ввести стимулирующие льготы именно на инвестирования в сфере обрабатывающей промышленности, т.к. в настоящее время основная масса инвестиций приходится на добывающую отрасль, в связи с чем происходит «разбазаривание» национальных природных ресурсов и «выкачивание» денег из экономики страны.

Так же благоприятность инвестиционного климата республики доказывают страны-инвесторы, являющиеся развитыми в мире, доли которых продемонстрированы на рисунке 1.

По данным видны не только объемы ПИИ, но их источники: страны-инвесторы, по которым можно оценить значимость инвестиционного климата Казахстана, ведь в страну идут инвестиции из высокоразвитых государств, в которых интеллектуальный капитал доминирует над промышленным, а ценности качества жизни – над материальным уровнем.

Инвестиционные вклады данных стран стали основными источниками последних экономических толчков и, не смотря на неустойчивую динамику инвестиционных потоков, показанных на рисунке 2, Казахстану удастся придерживаться определенного уровня экономического движения.

Для реализации механизмов и устранения проблем по привлечению иностранных инвестиций в Казахстане должна быть создана политика привлечения и использования иностранного капитала и инвестиций.

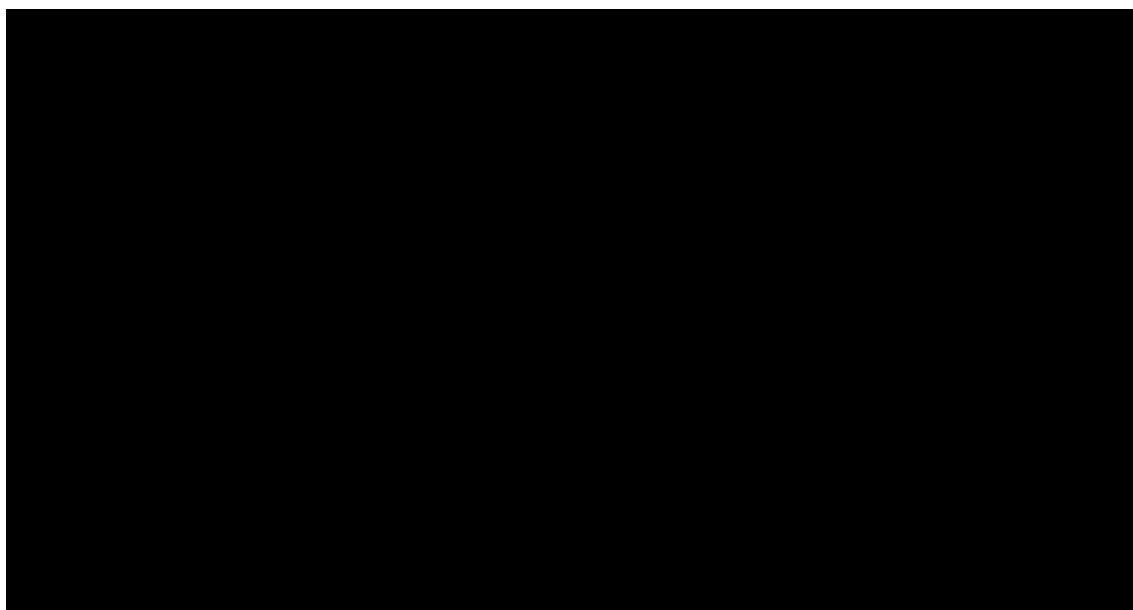


Рисунок 1. Доли стран-лидеров, инвестируемых в Казахстан

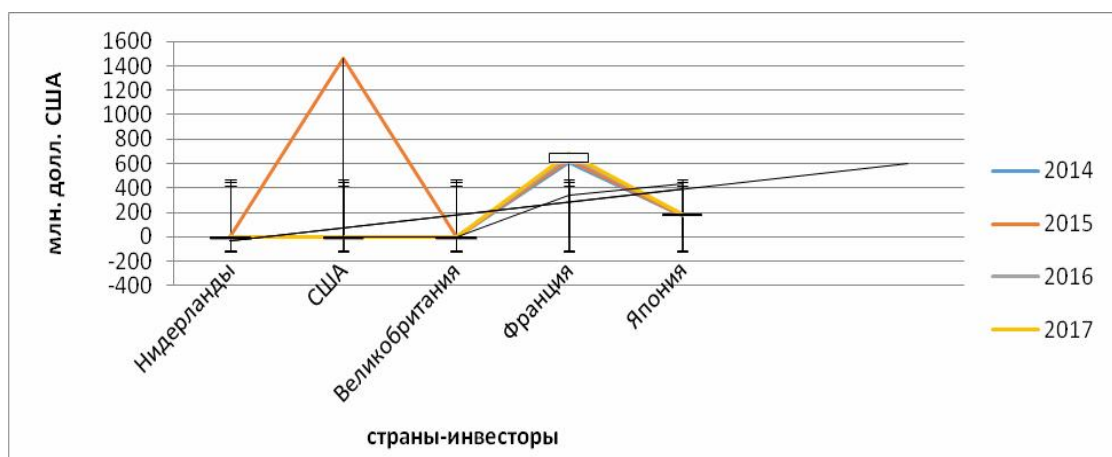


Рисунок 2. Динамика потоков ПИИ в РК за 2014-2017 гг.*

*Примечание: рисунок составлен на основе источника [4]

Общая направленность политики должна сводиться к следующему:

1. Улучшение инвестиционного климата в Казахстане. Необходимым условием для этого, выступает дальнейшее снижение инфляции, а вслед за ней и ставки рефинансирования Национального Банка РК. Важнейшими вопросами являются искоренение коррупции в государственном аппарате, создание устойчивого законодательного и организационного механизма работы с иностранными инвесторами.

2. Выработка и реализация мер, направленных на резкое увеличение объема инвестиций, в том числе: активное привлечение прямых иностранных инвестиций; создание предпосылок для включения в инвестиционный процесс сбережений населения и др.

3. Создание принципиально нового механизма капитальных вложений в социальную сферу, в том числе механизма подъема индивидуального строительства. Как неоднократно отмечал Президент республики, малое строительство должно стать тем локомотивом, который вытянет экономику республики.

4. Повышение эффективности отечественных и иностранных вложений капитала. Главными предпосылками для этого могут быть, соблюдение принципов конкурсности, открытости в использовании привлеченных на кредитной основе средств.

Необходимо привлекать крупный, коммерческий жизнеспособный иностранный капитал, что позволит нам быстрее адаптироваться к развитым экономическим отношениям, укрепить элементы права собственности, обеспечить появление внутренних конкурентов.

Таким образом, мы еще раз убедились, что привлечение иностранных инвестиций является главным ключом к развитию экономики нашей страны.

В связи с определенными проблемами, которые существуют в сфере привлечения иностранных инвестиций, предлагаем реализовать атакующую стратегию. Когда мы реализуем эту стратегию, Казахстан войдет в 30-ку самых развитых стран мира, потому что мы будем производить высоко-технологическую продукцию и составим конкуренцию всем развитым странам.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «Об инвестиционной деятельности РК» от 8 января 2003 г. №373-III (с внесенными изменениями и дополнениями Законом РК от 07.11.2014 г).

2. Официальный сайт Комитета Республики Казахстан по статистике. www.stat.gov.kz

3. World Bank, Doing Business 2018. <https://www.worldbank.org/en/news/immersive-story/2018/10/31/doing-business-2019-a-year-of-record-reforms-rising-influence>

4. Официальный сайт центра инвестиций. <https://invest.gov.kz/>

Резюме

В статье рассматриваются проблемы привлечения иностранных инвестиций и эффективность их использования. Сделан вывод о том, что с помощью иностранных инвестиций можно реально улучшить деформированную производственную структуру экономики Казахстана, создать новые высокотехнологические производства, модернизовать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны, они могут послужить катализатором развития и роста внутренних инвестиций.

Түйін

Мақалада шетел инвестицияларын тарту проблемалары және оларды пайдаланудың тиімділігі талқыланды. Шетелдік инвестициялардың көмегімен Қазақстан экономикасының деформацияланған өндірістік құрылымын шынымен жақсартуға, жаңа жоғары технологиялық өндірістерді құруға болады, негізгі құралдарды жаңғырту және көптеген кәсіпорындарды техникалық қайта жарактандыру, мамандар мен қызметкерлерді оқыту, озық менеджмент, маркетинг және ноу-хау жетістіктерін енгізу, отандық нарықтың сапалы отандық өнімдермен толықтырылуы, шет елдерге экспорттауды ұлғайту, олар отандық инвестицияларды дамыту мен өсудің катализаторы бола алады.

Summary

The article deals with the problems of attracting foreign investments and the effectiveness of their use. It was concluded that with the help of foreign investments it is possible to really improve the deformed production structure of the economy of Kazakhstan, to create new high-tech industries, modernize fixed assets and technically re-equip many enterprises, train specialists and workers, introduce advanced achievements of management, marketing, to fill the domestic market with high-quality domestic products with a simultaneous increase in exports to foreign countries, they can serve as a catalyst for the development and growth of domestic investments.



С.С. Нәбиалхан, «Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Ж.О. Лукпанова, э.ғ.к., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

МҮЛІК САЛЫҒЫНЫҢ НЕГІЗГІ ЭЛЕМЕНТТЕРІ

Мүлік салығы – Қазақстан Республикасының аумағында меншік, шаруашылық жүргізу немесе оралымды басқару құқығында салық салу объектісі бар заңды тұлғалар, жеке кәсіпкерлер және жеке тұлғалар төлейтін салық түрі. Мүлік салығы жергілікті салық болып табылады.

Мүлік жылжитын және жылжымайтын болып бөлінеді (сурет).



Сурет. Мүліктің жіктелуі

Мүлік салығын төлеушілер:

1) Қазақстан Республикасының аумағында меншік, шаруашылық жүргізу немесе оралымды басқару құқығында салық салу объектісі бар заңды тұлғалар;

2) Қазақстан Республикасының аумағында меншік құқығында салық салу объектісі бар жеке кәсіпкерлер;

3) заңды тұлғаның шешімі бойынша оның құрылымдық бөлімшелері;

4) Қазақстан Республикасының резиденті емес заңды тұлғалар Қазақстан Республикасының аумағында орналасқан салық салу объектілері бойынша салық төлеушілер болып табылады [1].

Мүлік салығын төлеушілерге бірнеше салық жеңілдіктері қарастырылған.

Қазақстан Республикасының 1999 ж. 16-шілдедегі заңына сәйкес, мүлік салығын төлеуден босатылады [3]:

1) мемлекеттік мекемелер және кәсіпкерлік қызметте пайдаланылмайтын мүлік бойынша коммерциялық емес ұйымдар;

2) өндірістік мақсатта және әлеуметтік салада пайдаланылатын мүлік бойынша – Қазақстан Республикасы мүгедектерінің ерікті қоғамы, Қазақ зағиптар қоғамы, Қазақ саңыраулар қоғамы, Ақыл-есі мен дене бітімінің кемістігі бар балалар мен жасөспірімдерді әлеуметтік бейімдеу мен

олардың еңбек ету қабілетін қалпына келтіру орталығы, сондай-ақ осы қоғамдардың меншігі болып табылатын және олардың қаражаты есебінен салынған өндірістік кәсіпорындар, Ауғанстан соғысы ардагерлерінің Қазақ Республикалық ұйымы (кәсіпорындарынсыз);

2-1) қызметінің негізгі түрі ғылым және кітапхана қызметін көрсету саласындағы жұмыстарды орындау болып табылатын мемлекеттік кәсіпорындар;

2-2) ғылыми кадрларды мемлекеттік аттестаттау саласындағы міндеттерді жүзеге асыратын мемлекеттік кәсіпорын;

2-3) қызметінің негізгі түрі театр, ойын-сауық және концерттік шараларды жүзеге асыру, тарихи-мәдени құндылықтарды сақтау жөнінде, балаларды, қарттар мен мүгедектерді әлеуметтік қорғау және әлеуметтік қамсыздандыру саласында, спорт саласында қызметтер көрсету болып табылатын мемлекеттік кәсіпорындар [2];

3) Қазақстанның Ұлттық банкі мен оның бөлімшелері;

4) жалпы пайдаланудағы мемлекеттік автомобиль жолдарын және олардағы жол құрылыстарын жедел басқаруға құқығы баралымдар;

5) инвестициялар жөніндегі уәкілетті органымен жасалған келісім шартқа сәйкес салық төлеушілер 5 жылға дейінгі кезеңге мүлік салығын төлеуден босатылуы мүмкін;

6) түзеу мекемелері, Қазақстан Республикасы Ішкі істер министрлігінің қылмыстық-атқару жүйесі түзеу мекемелерінің республикалық мемлекеттік кәсіпорындары;

7) мектепке дейінгі балалар мекемелері, орта, арнаулы орта және жоғары білім саласында медициналық көмек (косметологиялық қызмет көрсетуді қоспағанда) және білім беру қызметін көрсетуге байланысты жұмысты қызметтің осы түрлерін жүргізуге құқық беретін тиісті лицензиялар бойынша жүзеге асыратын ұйымдар, осындай қызметтен алынатын табысы жылдық жиынтық табыс көлемінің кем дегенде 50 пайызын құраған жағдайда;

8) «Байқоңыр» кешені объектілерінің мүлкі негізінде құрылған республикалық мемлекеттік кәсіпорын «Байқоңыр» кешені объектісі болып табылатын мүлік бойынша.

Қазіргі уақытта мүлік салығын төлеуден босатылады:

1) Қазақстан Республикасының Үкіметі белгілейтін қажеттілік нормативтері шегінде салық салу объектілері бойынша бірыңғай жер салығын төлеушілер. Салық салу объектілері бойынша бірыңғай жер салығын белгіленген қажеттілік нормативтерінен артық төлеушілер мүлікке салынатын салықты осында белгіленген тәртіппен төлейді [1,4];

2) салық салу салық режимінің екінші үлгісі бойынша жүзеге асырылатын жер қойнауын пайдаланушылар;

3) мемлекеттік мекемелер;

4) уәкілетті органның қылмыстық жазаларды атқару саласындағы түзеу мекемелерінің мемлекеттік кәсіпорындары;

5) діни бірлестіктер.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Салық кодексі. – Алматы, 2010.
2. «Салықтар және басқа да міндетті бюджеттік төлемдер туралы» Қазақстан Республикасының заңы, 12 маусым 2001ж.
3. Бекболсынова А.С. Салық жүйесінің негіздері. – Астана, 2007.
4. Худяков А.И. Налоговое право Республики Казахстан. – Алматы: Жеті Жарғы, 1998.

Түйін

Мүлік салығы заңды тұлғалар, жеке кәсіпкерлер және жеке тұлғалар төлейтін салық түрі. Мақалада мүлік салығын төлеушілер, мүлік салығы бойынша жеңілдіктер және салық салу объектілері қарастырылған.

Резюме

Налог на имущество – это вид налога, уплачиваемый юридическими, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами. В статье представлены налогоплательщики, льготы по налогу на имущество и объекты налогообложения.

Summary

Property tax is a tax form paid by legal, individual entrepreneurs and individuals. The article presents taxpayers, property tax and tax objects.



УДК 336.64

Н.Б. Ниятбек, магистрант спец. «Финансы»
Научный руководитель: **А.З. Капенова**, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Функционирование предприятий всегда сопровождается привлечением финансовых ресурсов, в связи с чем возникает вопрос о значении заемного капитала в системе управления финансовыми ресурсами предприятия. Но в нынешних внутренних экономических, социальных и политических условиях с инфляционными процессами, высокими финансовыми рисками, политической и экономической нестабильностью и обострением внешних конфликтов заемные ресурсы для предприятий являются весьма проблематичной задачей. Таким образом, вопросы о предоставлении оптимального объема заемных ресурсов в требуемый период времени и по разумной цене являются очень актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. Большое количество ученых исследовало сущность заемного капитала, его значение в управлении финансовыми ресурсами: Б.П. Адамик, М.М. Агаркова, Т.В. Бессараб, И.А. Бланк, Т.В. Давыдюк, И.В. Замула, О.О. Котенко, Г.О. Кузнецова, В.Д. Лагутина, С.Ф. Легенчук Г.П. Ляшенко.

Из заимствованных ресурсов также учитываются данные исследования: О.Ю. Конторщикова, С.И. Кручок, И.П. Лихота, Н.А. Мамонтова, О.В. Павловская, А.М. Поддереохин, Ю.А. Потийко, М.Г. Чумаченко и другие.

Проблема разработки комплексной теории природы заемного капитала привлекала внимание ученых на протяжении многих лет, но сегодня единый подход к интерпретации его сущности еще не сформирован. В то же время динамичные условия функционирования отечественных предприятий требуют новых подходов к решению проблем заемного капитала предприятий, определения его значимости и роли в современных условиях экономических отношений.

В условиях рыночной экономики показатели деятельности предприятий в долгосрочной перспективе, высокие темпы их развития, повышение конкурентоспособности во многом определяются уровнем финансового капитала.

Предпосылкой для ее эффективности является оптимальная структура капитала. Для большинства предприятий собственный капитал является основной частью и основой всего финансового капитала, но сейчас трудно полагаться на качественную производственную и торговую деятельность без заимствования. Использование заемных ресурсов позволяет повысить доходность собственного капитала, но негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия.

Поэтому, когда у предприятия есть деньги кредиторов, оно должно обеспечивать дополнительную прибыль, сбережение и возврат денег, а также ликвидность своих активов в целом. Поэтому одним из важнейших направлений финансовой политики на современном этапе является разработка сбалансированного подхода к определению потребности в заемном капитале, выборе его источников и объемов; формирование эффективной стратегии использования заемного капитала, которая должна быть направлена на обеспечение высоких темпов роста прибыли, минимизацию

бизнес-рисков и обеспечение необходимой ликвидности предприятия.

Необходимость планирования привлечения заемных ресурсов в оборот предприятия, высокая зависимость от результатов их использования, отсутствие разработанных теоретических и методических положений анализа, оценки и прогнозирования эффективности использования заемного капитала на предприятиях обусловили выбор темы исследования.

В настоящее время нет единой точки зрения на определение заемного капитала предприятия. Каждый ученый дает свое собственное толкование определения «заемный капитал» и по-своему описывает его значение. Некоторые авторы подчеркивают необходимость использования и привлечения дополнительных ресурсов в развитие предприятия, а другие исследователи утверждают, что компания должна использовать большую часть своего капитала для развития.

И.А. Бланк определяет заемный капитал как «денежные средства или другие ценности имущества, которые привлекаются для финансирования разработки на основе ротации. Все формы заемного капитала используются предприятием и представляют собой финансовые обязательства, которые погашаются в оговоренные сроки».

А.М. Поддереохин рассматривает заемный капитал как финансовый менеджмент и формулирует свое определение следующим образом: «заемный капитал – это деньги, которые используются для финансирования экономической деятельности на основе сроков погашения, возврата и оплаты».

Заемный капитал играет значительную роль в предпринимательской деятельности субъектов как фактор производства и, кроме того, как способ привлечения дополнительных активов для расширения производственной деятельности. Основными функциями заемного капитала предприятия являются следующие:

- защитный – заемный капитал как часть капитала предприятия является одним из источников финансирования резервов;
- производство – использование заемного капитала ведет к расширению производственной деятельности предприятия;
- операционный – позволяет направлять ресурсы на приобретение необходимых активов;
- нормативный – позволяет идентифицировать и управлять финансовым положением предприятия;
- инвестиции – заемный капитал является одним из основных видов источников финансирования инвестиционных проектов и инвестиционной деятельности предприятия;
- социально-заемный капитал может помочь улучшить качество управления и институционального развития.

Источники и формы заемных ресурсов очень разнообразны. Заемные ресурсы предприятия классифицируются по следующим признакам.

По источникам заимствования заемные ресурсы подразделяются на те, которые связаны с внешними и внутренними источниками.

По периоду привлечения заемные ресурсы подразделяются на долгосрочные и краткосрочные.

По формам привлечения заемные ресурсы классифицируются как: денежные средства, оборудование, товары и другие материальные или нематериальные активы.

По формам предоставления заемные ресурсы делятся на необеспеченные, обеспеченные гарантией или поручительством и обеспеченные залогом.

Ученые определили следующие особенности заемного капитала:

1. Заемный капитал, который должен быть возвращен заемщику после окончания срока кредита, всегда является капиталом владельца, заемщик не вкладывает свой капитал в производство, но промышленный или коммерческий капиталист делает это. Заемный капитал предоставляется только во временное пользование для получения прибыли в виде процентной ставки. Он отличается от функции капитала и является собственностью капитала.

2. Заемщики заемного капитала «продают» его как товар промышленным и коммерческим капиталистам по процентной ставке. Они принимают это как средства производства и труда, а затем получают добавленную стоимость в виде прибыли, часть которой погашается как процентная

ставка и сам кредит. Таким образом, в результате оборота заемный капитал функционирует в форме товаров, которые могут быть прибыльными в результате эксплуатации наемного труда.

3. Заемный капитал не меняет свою денежную форму, в отличие от коммерческого и промышленного капитала. Его движение не меняет своей структуры. При выдаче кредитов наличными, он возвращается заемщику таким же образом, но в разной сумме, которая увеличивается на величину процентной ставки (увеличение денег).

4. Наличие определенной формы исключения как одностороннего перемещения стоимости. Возврат заемного капитала происходит через определенный промежуток времени, а не с самого начала. Вот почему противоречия между капиталом и трудом достигают наивысшего уровня.

Заемные ресурсы имеют свои преимущества и недостатки в предпринимательской деятельности.

Использование заемного капитала (с собственным капиталом) дает наибольший финансовый потенциал развития и возможности для увеличения доходности собственного капитала предприятия, но может потерять его финансовую устойчивость, поскольку при увеличении доли заемного капитала соотношение автономии будет ноль.

Заемный капитал предприятия может быть не только стимулом развития и интенсификации экономической деятельности, но и может создавать проблемы. Политика формирования заемного капитала очень важна для предприятий.

Эффективность кредитного рычага будущего развития научно-технического прогресса определяется кредитной политикой. Для реализации инвестиционной программы необходимо осуществлять приоритетные кредитные проекты, направленные на стимулирование научного прогресса..

Заемный капитал в развитии различных отраслей экономики страны играет значительную роль. Одно из ведущих мест в укреплении отношений занимают коммерческие банки. Коммерческие банки вкладывают значительную часть кредитных ресурсов в материальное производство, поэтому кредитование способствует восстановлению многих секторов экономического производства.

Кредитные отношения влияют на баланс экономики, регулирование пропорций общественного воспроизводства между производственной и непроизводственной сферами. В Украине происходит переход заемного капитала из производства в оборот, что приводит к макроэкономическому дисбалансу. Кредит как один из факторов рыночных отношений влияет на товарно-денежный баланс и приводит к увеличению производства товаров.

Основными целями привлечения заемных ресурсов предприятиями являются следующие:

- 1) пополнение необходимого количества постоянных оборотных средств;
- 2) обеспечение формирования переменных оборотных активов;
- 3) формирование недостаточных инвестиционных ресурсов;
- 4) обеспечение социальных и бытовых потребностей своих работников.

Максимальный объем участия обусловлен двумя основными условиями:

1) предельный эффект финансового рычага. В этом случае сумма собственных финансовых ресурсов формируется на предыдущем этапе, и общую сумму собственного капитала можно определить заранее. В связи с этим рассчитывается коэффициент финансового левериджа (коэффициент фондирования), где его эффект будет максимальным. С учетом величины собственного капитала в будущем периоде и рассчитанного коэффициента финансового рычага рассчитывается лимит заемных ресурсов, обеспечивающий эффективное использование собственного капитала;

2) обеспечение адекватной финансовой устойчивости предприятия. Его необходимо оценивать не только с точки зрения предприятия, но и с точки зрения возможных кредиторов, что обеспечит снижение стоимости заемных ресурсов.

Известно, что управление заемным капиталом предприятия включает в себя: формирование информационной базы для управления; расчет потребности в капитале на основе прогноза операционной и инвестиционной деятельности; определение возможностей привлечения собственного капитала; определение потребностей в заемном капитале; выбор оптимальных источников и условий привлечения кредитов; оценка эффективности формирования заемного капитала; обеспечение реализации политики привлечения кредитов; Анализ эффективности использования кредитов.

Литература

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебн. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Бороненкова С.Л., Маслова Л.И., Крылов С.И. Финансовый анализ предприятий: Учебник. – Ек., 2007.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Коласс Бернар. Управление финансовой деятельностью предприятия. – М.: Финансы ИО «ЮНИТИ», 2004.
5. Бланк И.А. Менеджмент капитала: Практический курс. – Киев, 2004.
6. Олегчук О.И. Современная методика диагностики финансовой и экономической деятельности предприятия, 2007.

Резюме

Статья посвящена теоретическому рассмотрению обширной и развивающейся темы заемного капитала предприятия. Дано общее понятие роли заемного капитала и концепция инвестиций. В статье описаны принципы, основные цели привлечения и особенности заемных ресурсов. Также рассматривается тема о функциях заемного капитала и ее пользы в работе и продвижении предприятия.

Түйін

Ұсынылған мақала ауқымды және дамып келе жатқан қарыз капиталы тақырыбының теориялық бағытына арналған. Мақалада кәсіпорынның қарыздық капиталының ауқымды және дамып келе жатқан тақырыптарын теориялық талдауға арналған. Қарыз капиталының рөлі туралы жалпы түсінік пен инвестициялық концепциялар ұсынылған. Мақалада қарызға алынған ресурстарды тартудың негізгі қағидаттары, негізгі міндеттері мен ерекшеліктері сипатталған. Сондай-ақ қарыз капиталының функциялары және оның жұмыс істеуі және кәсіпорынның дамуына алатын орны талқыланды.

Summary

The article is devoted to the theoretical review of the extensive and developing topics of borrowed capital of the enterprise. Given the general concept of the role of borrowed capital and the concept of investment. The article describes the principles, the main objectives of attracting and features of borrowed resources. Also discussed is the topic of the functions of borrowed capital and its benefits in the work and promotion of the enterprise.



УДК 336.717.061.1

А.М. Нұртаза, магистрант спец. «Финансы»

Научный руководитель: Г.Б. Алина, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

КРЕДИТОВАНИЕ БАНКОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Одной из самых важных и интересных проблем, является, широко обсуждаемая и изучаемая проблема становления бизнеса.

Актуальность данной статьи определена ролью малого бизнеса в масштабах целой страны в целом и значением потребителя банковских услуг, а именно, кредита. Малый бизнес – огромная составляющая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства. Малый бизнес представляет большой интерес как предмет приложения кредитных ресурсов, а также потребитель различных розничных услуг коммерческого банка.

Одна из основных проблем, которая препятствует развитию и росту малого бизнеса в Республике Казахстан является проблема финансирования. Данная проблема преследует малое

предпринимательство на протяжении всего цикла жизни компании. На этапе нехватки средств основным источником средств выступают личные сбережения, а также средства друзей, семьи и знакомых. Банковские займы идут следом, после остальных, более доступных и менее рискованных источников [1].

В Казахстане согласно Закону Республики Казахстан от 17.07.2009 г. «О частном предпринимательстве»: «Субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более ста человек и среднегодовым доходом не свыше трехсоттысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год» [2].

Малый бизнес в нашей стране развивается из года в год. К августу 2018 г. в Республике Казахстан действовало 263,3 тыс. малых компаний, почти на 10% больше, чем в тот же месяц предыдущего года. Из них более половины, а именно 53% ведет активную работу. Еще 18% действующего малого бизнеса составили, так называемые, «стартапы» – новые не активные компании. Их в стране уже около 50 тыс. – на 22% больше, чем год назад.

По итогам апреля кредитный портфель малого бизнеса составил 2,8 трлн тенге, что на 2% больше, чем в предыдущем месяце [3].

Регионы, в которых кредитование малого бизнеса имеют наибольшие показатели – два крупнейших города Казахстана – Астана и Алматы. Кредитование малого бизнеса всей страны за апрель 2018 г. немногим больше, чем в одной только в Астане (757 млрд против 717,5 млрд тенге).



Рисунок. Кредитование малого бизнеса по регионам Казахстана

Среди остальных регионов страны ведущие места по кредитованию занимают Павлодарская, Южно-Казахстанская и Карагандинская области.

Рассматривая кредитование малого предпринимательства по отраслям, то можно заметить, что за 2018 г., банками второго уровня было выдано более 24 трлн тенге объектам малого бизнеса. Наиболее кредитуемой отраслью является торговля. Предприниматели берут кредиты под торговые нужды, такие как: закуп продукции для последующей перепродажи, выход на новые рынки

сбыта, выкуп торговых точек и т.д. Торговая отрасль занимает около четверти от общего уровня кредитования. Следующей по объемам кредитования отраслью является промышленность. Сельское хозяйство и строительство за 2018 г. кредитуются почти одинаково, около 3 трлн тенге (около 13%) (Таблица) [4].

Таблица

**Кредиты банкам субъектам малого предпринимательства
по отраслям экономики 2018 г.***

2018 г. млн тенге					
Отрасли	Всего	Краткосрочные		Долгосрочные	
		в нац. валюте	в инвалюте	в нац. валюте	в инвалюте
Всего по республике:	24 278 419	2 851 757	1 031 343	13 806 379	6 588 939
- промышленность;	3 865 758	525 257	87 097	2 305 897	947 507
- сельское хозяйство;	3 146 389	226 935	59 608	1 318 598	1 541 249
- строительство;	3 045 921	368 333	28 478	2 129 428	519 683
- транспорт	1 379 700	104 410	2 590	808 564	464 136
связь	689 542	138 322	25 995	357 543	167 682
Торговля	6 161 467	1 345 008	378 138	3 126 046	1 312 275
Другие отрасли	7 729 468	310 891	521 709	4 702 227	2 194 641

*Таблица составлена по данным сайта Nationalbank.kz

Владельцы малых бизнесов предпочитают брать долгосрочные кредиты, нежели кредиты на короткий срок. Так же, кредиторы отдают предпочтение национальной валюте – тенге, нежели иностранным валютам.

Современная практика кредитования заемщиков субъектов малого бизнеса имеет ряд сложностей: а) анализ кредитоспособности индивидуальных клиентов на стадии предшествующей выдачи кредита, проводят далеко не все коммерческие банки; методики анализа кредитоспособности не всегда отвечают требованиям практики; в) наличие обеспечения по кредиту нередко носит формальный характер.

Макроэкономическая ситуация в стране (экономическая, политическая, социальная нестабильность, инфляция, кризис неплатежей и т.д.), также негативно сказывается на организации кредитования клиентов банка.

Одной из немаловажных проблем при получении кредита является – залоговое обеспечение кредита, т.е. гарантии банку. Оформляя любой достаточно крупный кредит, заемщик неизбежно сталкивается с проблемой залога. Им должен стать товары в обороте, оборудование, бытовая техника, дом, квартира, земельный участок, автомобиль. Зачастую возникают проблемы с предоставлением гаранта. Проблема состоит не столько в том, что далеко не всегда ценности, эквивалентные по стоимости требуемой сумме, найдется у клиента, сколько в том случае невозврата какой-то части суммы он теряет все.

Поэтому риски банков заключаются в невозврате кредита, несоответствие стоимости залогового имущества объему кредита, низкой стабильности дохода населения в республике. По признанию банкиров, при ощутимом росте объемов операций с клиентами их беспокоит также отсутствие кредитных историй, документов, отражающих выплаты конкретного лица по предыдущим кредитам. Анализ этих данных во всем мире является обязательным атрибутом работы банков как с физическими лицами, так и с юридическими лицами – субъектами малого и среднего бизнеса [5].

Литература

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.С. Сейткасимова, рекомендованный к изданию УМО по группе специальностей «Социальные науки. Экономика и бизнес» РУМС высшего и послевузовского образования МОН РК на базе Университета Нархоз.– Астана: ИПЦ КазУЭФМТ. – 608 с

2. Закон РК 31.01.06 №124-З «О частном предпринимательстве» (с изменениями 17.07.09. №188-4).
3. Информационный портал Ranking.KZ
4. Абжанова Д.Ш. Практические аспекты совершенствования финансовой поддержки малого бизнеса // Каржы Каражат, Финансы Казахстана. – 2007. – №6. – С. 93.
5. Официальный сайт Национального банка РК. www.nationalbank.kz /.

Резюме

В данной статье рассмотрено современное состояние кредитования банками второго уровня малого предпринимательства. Проанализировано кредитование малого бизнеса регионально и по отраслям экономики. Выявлены проблемы и предложены пути их решения.

Түйін

Аталған мақалада екінші деңгей дегі банктердің шағын бизнесті қаржыландыру жағдайы қарастырылған. Шағын бизнесті жалпы экономикалық және аймақтық қаржыландыру бойынша жүргізілген сараптама, осы жолдағы мәселелер және оны шешу жолдарын көрсетеді.

Summary

This article discusses the current state of lending by banks to second-tier small businesses. Analyzed lending to small businesses regionally and by industry. Identified problems and suggested ways to solve them.



УДК 336.717:338.124.4

Н.С. Олжабай, магистрант спец. «Финансы»

*Научный руководитель: А.А. Мусина, д.э.н., профессор
КазУЭФМТ*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ БАНКА И ЕГО РОЛИ В КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЕ СТРАНЫ

Банковская система является центральным элементом современной рыночной экономики, поскольку она выполняет функции аккумуляции и перераспределения свободных денежных ресурсов, обеспечивая движение средств между всеми экономическими субъектами и поддержку процессов воспроизводства. В последние десятилетия в банковском бизнесе происходили существенные изменения, модифицировались почти все его компоненты, что было обусловлено научно-техническим прогрессом, увеличением концентрации капитала и усилением конкуренции на финансовых рынках, глобализацией мировой экономики. Все это создает предпосылки для развития активных операций купли-продажи, открывает перед банковским сектором широкие перспективы роста [1].

Проблемы роли банковских учреждений как фактора обеспечения самостоятельности и стабильности государства неоднократно рассматривали отечественные и зарубежные ученые. Вместе с тем, по мнению этих ученых, проблемные вопросы возникают не только в анализе сущности и функций банков, но и в выявлении роли и значения банковских учреждений в кредитной системе государства. Поэтому, возникает объективная необходимость дальнейшего углубления теоретических исследований и практических разработок по вопросам повышения роли и значения коммерческих банков в кредитной системе страны.

На сегодняшний день в отечественных и зарубежных экономических исследованиях нет единого подхода к решению вопроса об определении сущности банков и их роли и места в экономике в целом и на финансовом рынке, в частности. Отсутствие однозначного понимания понятия «банк» обусловлено значительным разнообразием как самих видов банков, так и операций, осуществляемых

ими в процессе финансового обслуживания субъектов экономических отношений. Сказываются также различия в юридически закреплённых перечнях операций, которые могут осуществляться банками в разных странах, что связано с особенностями исторического развития банковской системы в каждой из них. Важно отметить и мировую тенденцию финансовой глобализации, которая сопровождается значительным расширением традиционных сфер деятельности банков, что приводит к фактическому «размыванию» ранее чётких границ между функционированием банковских и небанковских институтов финансового рынка [2].

Основные подходы, определяющие сущность и содержание деятельности коммерческих банков, можно, по нашему мнению, условно свести к трём следующим: 1) операционный подход; 2) предпринимательский подход; 3) финансово-посреднический подход.

Операционный подход основывается на определении сущности коммерческого банка через осуществляемые им операции. Так, немецкий экономист Вильгельм Лексис определил: «Банками называем всякого рода учреждения для осуществления банковских операций, не зависимо от того, выступают ли они в форме частных предприятий, ... обществ или в какой-либо иной юридической форме». По его мнению, специфической особенностью банковского дела является кредитное посредничество, т.е. привлечение кредита, с одной стороны, и предоставление кредита, с другой, с целью получения прибыли [3].

Вполне очевидно, что при таких обстоятельствах самым главным условием адекватного понимания сущности банковской деятельности является именно определение конкретного перечня этих операций. При этом методологической основой данного подхода является выражение содержания деятельности коммерческого банка через конкретные практические аспекты его взаимодействия с экономическими агентами, которые выражаются теми или иными банковскими операциями, направленными на получение определенного конечного результата, который может проявляться, в частности, в удовлетворении тех или иных потребностей этих агентов на рынке банковских услуг [4].

Таким образом, операционный подход к пониманию сущности коммерческого банка дает лишь общие очертания возможных сфер банковской деятельности, которые являются характерными не только для банков, но и для других институтов финансового рынка, а потому при таком подходе нужно чётко обозначать, какие именно операции и в какой комбинации или сочетании присущими именно банкам и только банкам, а не любым другим финансовым учреждениям.

Однако толкование сущности банка, предложенное в операционном подходе, основанное на перечне разрешённых законодательством банковских операций, в конечном итоге не дает чёткого ответа на вопрос, что же такое банк, из-за неопределённости другого важного вопроса – все, без исключения, какая-то часть операций формирует содержание банковской деятельности.

Поэтому, кроме рассмотренного выше подхода, в экономической литературе можно встретить и другой подход к этой проблеме, основанный на рассмотрении банка как предприятия. Предпринимательский подход определяет содержание деятельности банка как предприятия, которое производит и продает на рынке свой собственный продукт или предоставляет услуги. Методология этого подхода заключается в том, что предпринимательский аспект деятельности коммерческого банка при формулировании его сущностных характеристик значительно большей степени акцентирует внимание на его функционировании именно как хозяйствующего субъекта [5].

Такой немецкий ученый как Бруно Бухвальд писал: «Под банком понимается предприятие, занимающееся денежными, кредитными и тому подобными операциями» [6].

Таким образом, суть банка рассматривается как предприятие или организация, осуществляющее определенный набор операций, которые, по мнению авторов анализа, следует считать банковскими. При этом в состав такого рода операций относились, прежде всего, прием вкладов и выдача кредитов. На это указывают и некоторые современные исследователи, утверждая, что главным признаком банковской деятельности считается прием депозитов и выдача кредитов как профессиональное занятие. Однако следует учесть, что профессиональной деятельностью на рынке кредитных услуг занимаются не только банки, но и многочисленные специализированные кредитно-финансовые институты.

В этой связи, считаем, что рассмотрение сущности коммерческого банка как предприятия

может быть чисто условным с учетом того, что такое определение не способно отражать определенные специфические черты его деятельности. Особенно те среди них, которые характеризуют деятельность коммерческого банка именно в сфере обмена, а не производства как предприятий реального сектора экономики. Такую специфику учитывает другой подход к определению сути банка, сосредотачивается на его посреднической миссии.

Финансово-посреднический подход определяет сущность коммерческого банка как финансового посредника на рынке денежных ресурсов. Коммерческие банки в качестве финансовых посредников, обеспечивающих перераспределение временно свободных денежных ресурсов и направление их до субъектов рынка с целью удовлетворения их производственных и потребительских нужд. Иначе говоря, коммерческие банки являются посредниками между теми экономическими агентами, которые имеют временно свободные средства, и теми, которые в них нуждаются в данный момент времени.

Методологическое построение данного подхода основывается на понимании общеэкономического значения коммерческих банков как субъектов рынка, что определяется их возможностями выполнять в первую очередь роль финансовых посредников, т. е. привлекать временно свободные денежные средства и способностью эффективно использовать аккумулированные ресурсы для удовлетворения финансовых потребностей как юридических, так и физических лиц с целью обеспечения непрерывности индивидуальных кругооборотов капиталов, повышение жизненного уровня и получения дополнительных доходов [7].

Такой подход определенным образом значительно сужает поле исследования деятельности коммерческого банка, а следовательно его нельзя, как и предыдущие, считать оптимальным с точки зрения избрания правильной методологической базы для адекватного понимания сущности банка.

Оценивая различные подходы к определению сущности коммерческого банка, можем прийти к выводу о необходимости применения более общего понимания банковской деятельности, основанного на единых базовых характеристиках его содержания, исходя из необходимости обобщения отдельных специфических черт и формирования упорядоченной системы взглядов на банки как субъекты рынка, которые имеют немалое влияние на экономическую жизнь общества. Это значит, что методология анализа сущности банка, основанная на методе научной абстракции, требует такого подхода, который бы дал возможность не только абстрагироваться от рассмотрения отдельных видов и типов банков и подробного перечня всех осуществляемых ими операций, но и сосредоточить внимание на общеэкономической роли коммерческих банков как институтов рынка, что определяет их специфику и такие сущностные признаки, которые бы предоставляли возможность четко понять влияние деятельности коммерческих банков на ход экономических процессов на макроуровне.

На наш взгляд, коммерческий банк следует считать не столько предприятием или учреждением, осуществляющим определенный набор операций или обеспечивающим финансовое посредничество на рынке, сколько одной из институциональных основ рынка или рыночным институтом.

Таким образом, коммерческие банки можно определить как рыночные институты, обеспечивающие организацию кредитных отношений и непрерывность расширенного воспроизводства и через совокупность депозитных, кредитных и расчетных операций способные влиять на объем платежных средств и динамику денежной массы в экономике. В таком понимании коммерческие банки – это не просто субъекты рынка – одни из многих – а это специфические рыночные институты, способные активно влиять на всю экономику. Поэтому, роль и место банков в кредитной системе государства можно представить рисунком.

Государственный сектор обычно дефицитен, поэтому государство является заемщиком на рынке ссудных капиталов. Зарубежный сектор может иметь как дефицит, так и избыток средств в зависимости от состояния платежного баланса страны по текущим операциям.

Основные факторы взаимодействия банков с субъектами рынка в процессе расширенного воспроизводства отражают такой уровень организации денежно-кредитных отношений, при котором деятельность каждого конкретного банка в отличие от предприятий небанковского типа (финансовых, нефинансовых) какой-то определенной области не может расцениваться как обособленное функционирование, связанное хозяйственными связями только с четко очерченным кругом контрагентов.

Банки в силу своей специфики занимают особое место в экономике и, будучи тесно связанными со всеми ее звеньями через механизм денежных отношений, оказывают огромное воздействие на жизнедеятельность общества в целом.

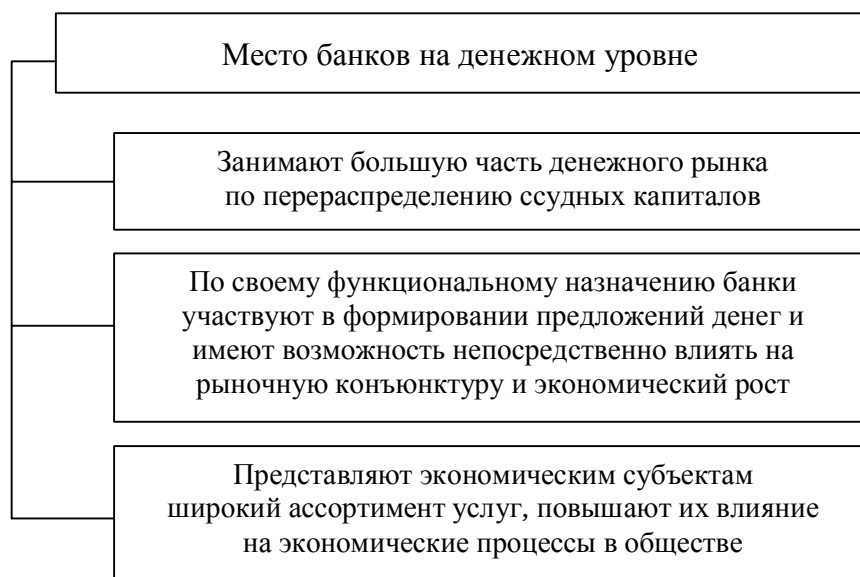


Рисунок. Место банков в кредитной системе

Подытоживая вышесказанное, следует подчеркнуть, что исходным и определяющим моментом деятельности банков является преодоление противоречия, которое возникает в кредитной системе между избытком денежных накоплений в одних ее секторах и потребностью в привлечении дополнительных денежных ресурсов для инвестирования в других. Механизм возникновения данного противоречия известен и подробно описан в экономической литературе. В частности, речь идет о сбережении средств у населения на приобретение товаров длительного пользования, накопления у предприятий средств амортизации и прибыли, с одной стороны, и потребности в ресурсах на расширение производственной деятельности – наращивание статусных фондов, приобретение нового оборудования, строительство, с другой. Отметим лишь, что в рыночной экономике, как правило, предприятия и государство тратят больше, чем сберегают, а у населения (домохозяйств) имеет место противоположная ситуация. Это, однако, не исключает возможности формирования обратного соотношения в отдельных секторах экономики в тот или иной период.

Литература

1. Сейткасимов Г.С. и др. Банковская система Казахстана: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2013.
2. Есенбаев С.К. Эффективность банковской сферы Казахстана // Банки Казахстана. – 2017. – № 4. – С. 88-97.
3. Лексис В. Кредит и банки [Текст] / Пер. с нем. – М.: Перспектива, 1994, 120 с.
4. Банковское дело: Учебн. / Под общ. ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2016. – 608 с.
5. Банковский менеджмент: Учебник / Под ред. А.А. Кириченко, В.И. Мищенко. – М.: Знание, 2015. – 831 с.
6. Бухвальд Б. Техника банковского дела. Справочная книга и руководство к изучению банковских и биржевых операций [Текст] / Пер. с нем. – М.: АО ДИС, 1993. – 234 с.
7. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под общ. ред. Г.С. Сейткасимова, А.А. Мусиной. – Астана: изд. КазУЭФМ, 2012. – 542 с.

Резюме

В статье предпринята попытка обнародовать научные подходы к определению сущности банка и его роли в кредитной системе государства. Авторское видение определения «коммерческого банка» было одобрено. Обязанности по предоставлению наличных денег в банковской системе государства.

Түйін

Мақала банктің мәнін анықтауға және мемлекеттің кредиттік жүйесінде оның рөлін анықтауға ғылыми көзқарастарды жариялауға тырысады. «Коммерциялық банк» анықтамасының авторлық көзқарасы бекітілді. Мемлекеттің банк жүйесіне қолма-қол ақша беру бойынша міндеттер.

Summary

The article attempts to publicize scientific approaches to determining the essence of the bank and its role in the credit system of the state. The author's vision of the definition of a «commercial bank» was approved. Responsibilities for the provision of cash in the banking system of the state.



УДК 336.74(338):658.152

З.Е. Орынбай, магистрант спец. «Финансы»
Научный руководитель: **Ж.О. Лукпанова**, к.э.н.
КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление денежными потоками предприятия представляет собой наиболее актуальную проблему в условиях современной экономики, именно поэтому возникает необходимость в системе управления потоками денежных средств, которая позволила бы охватить совокупность основных аспектов управления деятельностью предприятия, включающей товарно-материальные запасы, внеоборотные активы, дебиторская задолженность и кредиторская задолженность, собственный капитал, банковские кредиты.

Системой управления денежными потоками предприятия является комплекс методов, инструментов в специфических приемах, которые со стороны финансовой службы предприятия, целенаправленно и непрерывно воздействуют на движение средств в целях достижения желаемого результата.

Управление финансами позволяет произвести оценку денежного потока, образование которого происходит в рамках определенного временного интервала. В связи с этим денежные потоки представлены двумя основными типами:

- пренумерандо используется в случае предоплаты оказываемых услуг, поэтому его нередко называют авансовым;
- постнумерандо представляет собой постоплатный денежный поток, т.е. оплата услуг по факту их предоставления.

На современном этапе экономики чаще практикуется постнумерандо. Так как именно постоплатный поток денежных средств позволяет проанализировать производительность инвестиционных проектов [1].

Поток пренумерандо используется главным образом в целях анализа схем накопления денежных средств, что в дальнейшем позволяет обеспечить инвестиционное вложение в новый проект [2].

Для раскрытия реальной информации о движении денежных средств на предприятии, оценки синхронности поступлений и платежей, сопоставления величины полученного финансового результата с состоянием денежных средств, необходимо рассмотреть и проанализировать все направления их притока и оттока в прямой зависимости от основных видов деятельности предприятия: операционной, инвестиционной и финансовой

Операционный поток, как правило, образован платежами и поступлениями в процессе ежедневных операций, совершаемых компанией.

Поток денежных средств, направленный на инвестиционную деятельность или полученный от нее, называется инвестиционным [3].

Управление денежными потоками способствует решению важных задач на пути к желаемому результату:

- 1) учет и контроль за движением денежных средств предприятия в условиях реального времени;
- 2) обеспечение взаиморасчетов внешними и внутренними контрагентами;
- 3) проведение взаиморасчетов в разрезе текущих контрактов и оценка полученных финансовых результатов по договорам;
- 4) управление дебиторской задолженностью;
- 5) составление отчетов о движении денежных средств, содержащих сведения о денежных потоках и их планировании в разрезе основных видов деятельности предприятия.

Управление денежными потоками предприятия осуществляется путем оперативного и стратегического управления в несколько этапов:

Верхний уровень детализации предусматривает составление долгосрочного бизнес-плана на основании целей предприятия, при этом деятельность предприятия распланирована на временной период от 3 до 5 лет [4].

Средний уровень детализации платежей и поступлений позволяет оценить текущую макроэкономическую ситуацию и потенциальные возможности предприятия, что сопровождается построением годового бюджета с делением на месяцы.

Глубоким уровнем детализации является всего, оценка текущего функционирования предприятия и годового бюджет. Итог данного этапа составление кассового плана. При этом платежный календарь путем анализа кассового плана. При этом платежный календарь разбивается на отдельные дни и охватывает временной период в 1 месяц [5].

На основании указанных выше документов моделируется остаток денежных средств, что помогает предприятию осуществить все свои планы и достичь поставленных целей в дальнейшем.

Таким образом, управление потоками денежных средств имеет важное значение для комплексной оценки результативности предприятия. Так как все документы, входящие в состав финансовой отчетности, неразрывно связаны, то какие-либо изменения в одном месте в дальнейшем влекут за собой изменения и в других, Поэтому полноценное управление потоками денежных средств возможно только в разрезе всей системы функционирования предприятия.

Литература

1. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: Учеб.-практ. пособие/ Под ред. В.В. Ковалева. – М.: Изд-во «Проспект», 2013. – 121с.
2. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Н.И. Морозко. – М.: Минфин РК Государственная налоговая академия, 2014. – 47с.
3. Салий З.П. Потоки денежных средств: планирование и пути упорядоченности: Учебник / Под ред. З.П. Салий. – 2013. – 71 с.
4. Селезнева НН., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебн. пособие для вузов/ Под ред. Н.Н. Селезнева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 47 с.
5. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Под ред. А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 50 с.

Резюме

Статья посвящена детальному рассмотрению системы управления денежными потоками предприятия.

Түйін

Мақалада ұйымның ақшалай қаражаттарын басқару жүйесіне шолу жасалады.

Summary

The article is devoted to a detailed review of cash management in the enterprise.



ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ФОНДА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ДАМУ» В НЫНЕШНЕЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Резкие перемены окружающей среды функционирования организаций в конкурентной экономике принуждают организации адаптироваться к новым условиям, как возможно точнее идентифицировать пути развития, т.е. создавать личную стратегию. Неустойчивость казахстанской экономики, используемые западные механизмы управления, какие не берут во внимание казахстанский менталитет и несут узконаправленный характер, не позволяют в наше время в полном объеме решать тактические и стратегические задачи, так же и задачи управления результативностью финансовых ресурсов.

Переход Казахстана к принципиально новому экономическому отношению обуславливает нужду в реализации комплекса мер, которые способны обеспечить адекватную создающимся рыночным отношениям финансовую деятельность предприятий. Неопределенность и сложность условий функционирования организаций, резкое увеличение интенсивности производства и динамизм хозяйственных операций требуют от них полного применения всех резервов и финансовых ресурсов и определяют нужду внедрения в финансовый менеджмент организаций принципиально новых методов и идей управления финансами, которые основаны на полномасштабном, научно обоснованном учете полной наличной информационной базы касательно объекта управления.

Значительной проблемой в теории стратегического управления финансами организаций находится недостаток экономических обоснований результативности использования стратегий.

Основным аргументом при обосновании избрания стратегии служит, обычно создание устойчивых конкурентных преимуществ, а не показатели экономической результативности. Ситуация осложняется еще тем, что в наше время большое количество систем оценки результатов деятельности организации не отвечают сегодняшним требованиям бизнеса. Большое число организаций сосредоточены на старых финансовых результатах и не учитывают немонетарные показатели, которые позволяют отслеживать динамику показателей, которые характеризуют бизнес-процессы, деловую среду, персонал, потребителей. Вместе с тем современной организации нужна система показателей, основывающихся как на финансовой, так и нефинансовой информации, которая учитывает изменения как во внешней среде так и во внутренней, и позволяет оценить результативность принятого управленческого решения. Все это вместе, а также нужда создания научно обоснованных инструментов и методов реализации и формирования финансовых стратегий организации, обеспечивающих сбалансированность развития и увеличение результативности функционирования организации, и обуславливают актуальность темы выполненного исследования.

В целях усиления государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства Президентом РК в марте 1997 г. был издан указ, который стал основой для создания АО «Фонд развития малого предпринимательства». Во исполнение указа Президента Правительство РК вынесло постановление «О создании Фонда развития малого предпринимательства», которое приступило к работе 18 августа 1997 г. В 2007 г. изменился статус Фонда с АО «Фонд развития малого предпринимательства» на АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и, как следствие, происходит расширение соответствующих полномочий.

Согласно Закону РК «О частном предпринимательстве» направления государственной поддержки частного предпринимательства включают совершенствование регулирования, развитие инфраструктуры, учебно-методологическое, научно-методическое и информационное обеспечение деятельности и финансовую поддержку.

Стратегия Фонда ориентирована на обеспечение развития сектора МСБ Казахстана и учитывает опыт, накопленный при реализации антикризисных мероприятий. Фонд имеет более чем двадцатилетний опыт поддержки МСБ и ряд других сильных сторон, которые будут использованы для повышения эффективности работы. Наравне с вливаниями кредитных средств через инструмент обусловленного размещения, для поддержания стабильной доли Фонда в финансировании МСБ, планируется шире использовать инструменты повышения доступности кредитования, в т.ч. гарантирование кредитов и субсидирование ставки вознаграждения. Фонд продолжит привлечение большего числа финансовых институтов к сотрудничеству в зависимости от их организационно-технических возможностей и соответствия требованиям политики управления рисками, а также появления новых финансовых продуктов для МСБ. Фонд «Даму» стремится к диверсификации источников фондирования и планирует использовать, в дополнение к финансированию от Единственного акционера, бюджетные средства, средства международных доноров капитала и рыночные кредитные ресурсы. Для расширения регионального охвата услугами планируется формирование сети учреждений нефинансовой поддержки на основе региональных центров поддержки предпринимательства. Их основной задачей станет снижение транзакционных издержек МСБ, повышение уровня образования и квалификации предпринимателей, сопровождение их проектов и, как следствие, – снижение бизнес-рисков. Приоритетными для программ Фонда станут сегменты, недостаточно охваченные коммерческим предложением средств со стороны действующих финансовых институтов. При этом изначально будет сделан акцент на комплексность поддержки, т.е. на сочетание и взаимообусловленность финансовых и нефинансовых инструментов. Политика Фонда по совершенствованию корпоративного управления нацелена на повышение оперативности и качества принимаемых решений, улучшение контроля за их исполнением и обеспечение транспарентности деятельности. В области кадровой политики Фонд продолжает работу по совершенствованию системы мотивации, повышению квалификации и эффективности работы персонала, а также по вопросам подготовки кадровых резервов. Главный элемент культуры риск-менеджмента Фонда – доведение общего отношения к риску и связанных с ним корпоративных ценностей и приоритетов до сведения сотрудников, участвующих в процессе принятия решений, на всех уровнях управления.

Литература

1. Жуйриков К.К., Раимов С.Р. Корпоративные финансы. – Алматы: Алматинская академия экономики и статистики, 2013.
2. Кадрова Н.Н. Корпоративные финансы. – Алматы: Экономика, 2011.

Резюме

Итак, в вышеизложенной научной статье к числу положительных политических и правовых факторов относится повышенное внимание Правительства к вопросам развития предпринимательства и реализация государственных программ, в которых Фонд участвует в роли оператора и финансового агента. Наличие сильного акционера в лице АО «НУХ «Байтерек» обеспечивает представление интересов Фонда «Даму» на самом высоком уровне, предоставляет возможности по привлечению государственного фондирования.

Түйін

Жоғарыда айтылған ғылыми мақалада оң және саяси факторлар – Үкіметтің кәсіпкерлікті дамытуға, сондай-ақ мемлекеттік бағдарламаларды іске асыруға үлкен көңіл бөлінеді. «Байтерек» ҰБХ»АҚ-ның күшті акционерінің болуы «Даму» қорының мүддесін жоғары деңгейде ұсынуға және мемлекеттік қаржыландыруды тартуға мүмкіндік береді.

Summary

So, in the above-mentioned scientific article, the positive political and legal factors include the increased attention of the Government to the development of entrepreneurship and the implementation of government programs in which the Fund participates in the role of operator and financial agent. The presence of a strong shareholder in the face of Baiterek NMH JSC ensures the representation of the interests of the Damu Fund at the highest level and provides opportunities for attracting state funding.



ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВНАЯ ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Финансовая устойчивость в современном экономическом пространстве используется в довольно широком масштабе: этот термин используется на всех уровнях – от отдельного домохозяйства или индивидуального предпринимателя до глобальных мировых финансовых систем и их деятельности. Финансовая устойчивость предприятия определяется законом как платежеспособность или способность нести ответственность по обязательствам, принятым в течение длительного периода времени. Финансовая стабильность является компонентом общей стабильности предприятия, баланса денежных потоков, наличия ресурсов, позволяющих предприятию осуществлять свою деятельность в течение длительного периода времени, включая эффективный контроль своего капитала и заемного капитала, и обеспечение производства продуктов.

Приведенное выше утверждение подтверждается и некоторыми работами зарубежных ученых. Например, В.В. Бочаров считает, что управление собственным и заемным капиталом компании, а также разработка методов оптимизации структуры капитала являются одной из наиболее сложных проблем, которые необходимо решить в ходе управления корпоративными финансами [1].

Некоторые авторы различных источников теории финансов довольно часто напрямую связывают понятия «стабильность» и «платежеспособность». Например, по мнению М. Йенсена, который ввел понятие индекса свободных денежных потоков для научного использования в 1980-х гг., чтобы показать, какие денежные ресурсы потенциально могут быть предоставлены в распоряжение владельцев компаний, можно сделать вывод, что компания может считаться финансово стабильной, если имеется свободный денежный поток, и наоборот. Однако понятие платежеспособности, обозначающее финансовое положение компании, позволяющее последней погасить все свои долги в срок погашения [2], является лишь составной частью стабильности корпоративных финансов. Независимо от профиля деятельности, любой компании, работающей в рыночных условиях, присущи три типа денежных потоков. Это денежные потоки, полученные от основной деятельности, инвестиционных операций и финансовой деятельности компании. В совокупности все эти потоки характеризуют общую «волну» свободного денежного потока. М. Йенсен определяет этот поток как индекс FCFE (Free Cash Flows to Equity). Анализ положения предприятий малого и среднего бизнеса на рынке должна быть основной целью финансовых экспертов; однако, чтобы определить это, необходимо выполнить ряд задач для оценки трех вышеуказанных компонентов: операционная деятельность, инвестиционная деятельность и финансовая деятельность. Это экспертное расследование практически осуществляется с использованием некоторых методов и процедур классического финансового анализа.

Финансовый сектор Казахстана включает большой банковский подсектор, меньшую, но растущую пенсионную систему, формирующий подсектор страхования и рынок ценных бумаг. В Казахстане существует двухуровневая банковская система. Национальный Банк Республики Казахстан является центральным банком Республики Казахстан и представляет собой первый уровень банковской системы. Все иные банки представляют собой второй уровень банковской системы за исключением Банка Развития Казахстана, имеющего особый правовой статус.

В 2017 г. наблюдалось существенное ускорение роста экономики Казахстана по сравнению с 2016 г. По оперативным данным, за 2017 г. ВВП Казахстана достиг в текущих ценах 51,6 трлн тенге, увеличившись в реальном выражении на 4,0%. Благоприятная ситуация в развитых странах (США и страны Европейского союза), а также в ключевых развивающихся странах (Индия и Китай) оказали положительный эффект на ускорение темпов роста цен на товарных рынках. На

конец 2017 г. средняя цена на нефть марки Brent достигла своего трехлетнего максимума и составила 64,4 долл. США. Цены на алюминий, медь, цинк и свинец увеличились более чем на 22%, а на пшеницу – на 7% [3].

Значительный вклад в рост ВВП внесла промышленность, рост объемов производства которой в 2017 г. составил 7,1%. При этом сектор торговли, который составляет более 17% ВВП и представлен в основном субъектами МСП, сократился на 1,4%. Сложившаяся ситуация повлияла на динамику развития сектора МСП. Так как за 2016 г. количество действующих субъектов МСП сократилось на 4,5% и к концу года составило 1187 тыс. единиц. Доля действующих субъектов МСП в числе зарегистрированных оценивается на уровне 79,1%, что на 4,8 процентных пункта ниже показателя 2015 г. Снижение количества действующих субъектов МСП произошло за счет сокращения количества индивидуальных предпринимателей: за год – на 69,4 тыс. единиц. При этом количество предприятий МСП в форме юридического лица увеличилось на 13,8 тыс. единиц. Их удельный вес в общей структуре субъектов МСП вырос до 16%. Это может свидетельствовать о качественном институциональном развитии малого бизнеса, как за счет создания новых юридических лиц малого бизнеса, так и за счет перерегистрации индивидуальных предпринимателей в ТОО. Выпуск продукции субъектами МСП за 2016 г. превысил 16,8 трлн тенге. Однако в реальном выражении выпуск продукции за год сократился на 5,8%. Как следствие, доля ВДС МСП в ВВП страны по итогам 2016 г. оценивается на уровне 23,1%, что на 1,8 процентных пункта ниже показателя 2015 г. Поступления от выплат по КПН от малых предприятий по данным за четыре квартала 2016 г. составили 427 млрд тенге. Таким образом, их доля в общей сумме поступлений КПН достигла 26,5%. Сумма выданных кредитов малому предпринимательству за прошедший год выросла до 1,9 трлн тенге, а их доля в общей сумме кредитов экономике выросла до 20,2%. В этой связи вырос и кредитный портфель БВУ в сегменте малого бизнеса – до 3,1 трлн тенге. С одной стороны рост объясняется изменениями в критериях размерности субъектов предпринимательства (при принятии Предпринимательского кодекса в Казахстане, в частности, были пересмотрены критерии отнесения к малому предпринимательству в сторону увеличения). С другой стороны уже в первой половине 2016 г. с укреплением курса тенге наметился рост тенговых депозитов, что позволило банкам увеличить выдачу кредитов [4].

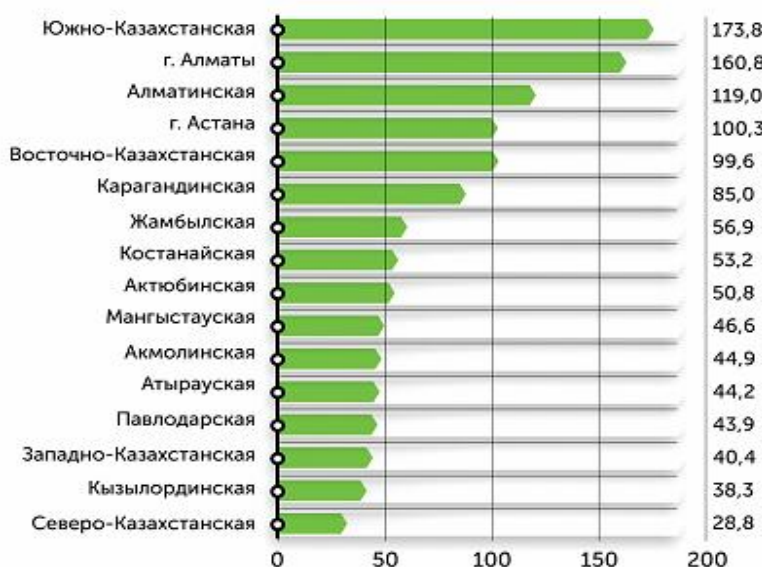


Рисунок. Количество активных субъектов МСП на 01.01.2017 г., (тыс. ед.)

В отраслевой структуре сектора МСП по пяти основным показателям с 2010 г. прослеживаются две основные тенденции. Во-первых, почти по всем показателям растет удельный вес сферы услуг: в количестве субъектов – с 20 до 27%, в численности занятых – с 22 до 30%, в

выпуске продукции – с 21 до 22% и в поступлениях КПП – с 19 до 40%. Во-вторых, наблюдается спад в сельском хозяйстве: значительно сократились удельные веса в количестве предприятий и численности занятых. По предприятиям обрабатывающей промышленности в абсолютных значениях наблюдается рост (с 2010 г. количество субъектов выросло в 2,2 раза, численность занятых – на 13%, выпуск продукции – на 91%, поступления КПП – в 2,8 раза, кредиты – в 2,6 раза). Однако темпы роста выпуска промышленной продукции отстают от общих темпов роста продукции всего сектора МСП. В результате чего удельный вес обрабатывающей промышленности в выпуске продукции МСП с 2010 года снизился с 22 до 20%.

Правительство продолжает проводить структурные реформы и усовершенствования нормативно-правовой базы финансового сектора. В секторе малого и среднего бизнеса государственная стратегия основывалась на Дорожной карте бизнеса 2020 г. для бизнеса и ускоренного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2015 гг. С узкой экономической базой, сконцентрированной в углеводородном и горнодобывающем секторах, цель состояла в том, чтобы диверсифицировать производство и уделять особое внимание развитию сектора МСП. В указанной стратегии одним из приоритетов правительства является всесторонняя поддержка предпринимательства как ведущей силы национальной экономики через развитие МСП, новая модель ГЧП, которая будет продолжать процесс консолидации бизнеса, и новый этап приватизации (т.е. передача нестратегических предприятий и услуг частному сектору) [5].

В 2017 г. внедрены новые инструменты поддержки предпринимательства Фондом «Даму». Эти инструменты Фонда «Даму» включают:

1. Льготное кредитование и гарантирование микрокредитов в рамках Программы развития.
2. Субсидирование ставки вознаграждения по выдаваемым кредитам банками второго уровня субъектам частного предпринимательства для целей жилищного строительства в рамках Программы жилищного строительства «Нұрлы жер».
3. Автоматизацию электронного супермаркета поддержки бизнеса «Digital Damu».
4. Проект по поддержке начинающего бизнеса «Startup Академия».
5. Проект по поддержке действующего бизнеса «Асылдар».
6. Финансирование МСП за счет нового привлечения средств со стороны международных финансовых организаций и местных бюджетов.

Ввиду хрупкой и узкой финансовой системы Казахстана, государству рекомендуется выполнять финансовую посредническую функцию поддержки развития частного сектора. Всеобъемлющие реформы и поддержка необходимы, чтобы избежать замедления роста частного сектора из-за отсутствия доступа к финансам. Таким образом финансовая устойчивость предприятия и экономика государства неразрывно связаны между собой, они взаимодополняют друг друга и взаимовлияют друг на друга. Другими словами, финансовая устойчивость является одним из обязательных условий развития экономики.

Литература

1. Bocharov V.V. Corporate finance. – St. Petersburg: Peter, 2001. – 93 p.
2. Yensen M.C. Value maximization stakeholder theory and the corporate objective function. – 2001. – 22 p.
3. Национальный Банк Республики Казахстан. <https://nationalbank.kz/?&switch=russian>
4. «Фонд развития предпринимательства «Даму»». <https://damu.kz/>
5. Обращение Президента Республики Казахстан (17 января 2014 года). <http://tarih-begalinka.kz/ru/history/independent/history/page3403/>

Резюме

Статья посвящена теоретическому исследованию темы финансовой устойчивости. В статье рассматривается концепция финансовой устойчивости предприятий малого и среднего бизнеса, которая является основной целью, рассматриваемой в качестве предпосылки для обеспечения долгосрочного и устойчивого развития экономики.

Түйін

Ұсынылған мақала қаржылық тұрақтылық тақырыбының теориялық бағытына арналған. Сонымен қатар мақалада экономиканың ұзақ мерзімді және тұрақты дамуын қамтамасыз етудің алғышарты болып табылатын шағын және орта кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы тұжырымдамасы талқылануданған.

Summary

The article is devoted to a theoretical investigation at the vast and evolving topic of the financial stability. The article also discusses the concept of financial sustainability of small and medium-sized enterprise, which is the main goal, considered as a prerequisite for ensuring the long-term and sustainable development of the economy.



УДК 336.74:334.724

Д.А. Сеит, магистрант спец. «Финансы»

*Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н., и.о. доцента
КазУЭФМТ*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

В условиях рыночной экономики большинство составляющих денежных потоков достаточно трудно спрогнозировать точно. Зачастую учитываются основные притоки (общий объем продаж, реализация за наличный расчет, поступления от погашения дебиторской задолженности и реализации крупных активов), а также основные прогнозируемые оттоки (переменные и фиксированные издержки, заработная плата работников, основные налоги, планируемое приобретение отдельных активов). При этом учет отдельных незначительных по величине оттоков (например, налоговых платежей) не имеет смысла в силу того, что результат их учета находится в пределах погрешности прогнозирования объема продаж как исходной точки финансового прогнозирования.

В предыдущей статье «Оптимизация денежных потоков компании в режиме реального времени» мною были раскрыты теоретические вопросы по теме диссертационного исследования, такие как понятие денежных потоков, методы управления и мероприятия по их сбалансированию.

В данной статье хотелось бы, прежде всего, поделиться результатами исследования вопросов оптимизации денежных потоков предприятий, продолженного в период прохождения зарубежной стажировки в Германии. Проведя сравнительную характеристику форм отечественной и зарубежной финансовой отчетности, были выявлены некоторые особенности. В немецкоязычных странах (Германия, Австрия, Швейцария) для анализа движения денежных средств широко используется так называемый «расчет потоков капитала» (Kapitalflussrechnung), который обязателен к опубликованию в пояснительной записке к годовому отчету для капиталообществ. Исходным пунктом Kapitalflussrechnung является сводный баланс движения имущества и капитала, который представляет собой изменение величины статей балансов на две отчетные даты и показывает источники и направления использования средств. Сводный баланс движения имущества и капитала может быть преобразован в Kapitalflussrechnung, если показать, за счет чего произошло изменение балансовой прибыли:

Балансовая прибыль = годовая прибыль / убыток – увеличение суммы резервных отчислений (+, если часть резервных отчислений была расформирована); (1)

Годовая прибыль / убыток = доход – расход; (2)

Изменение балансовой прибыли = балансовая прибыль текущего года – балансовая прибыль прошлого года = доход – расход. (3)

Следует отметить, что многие фирмы в немецкоязычных странах все более ориентируются при составлении годовых отчетов на употребительный вид отчета о движении денежных средств – Cash-FlowStatement (CFS). Законодательством Германии, Австрии, Швейцарии CFS не предписан в обязательном порядке к составлению. И все же в соответствии с международными формами финансовой отчетности он рекомендован к расчету и опубликованию в составе стандартного набора отчетов о коммерческой деятельности. Поэтому, CFS стал обязателен к опубликованию для компаний Германии, чьи акции котируются на бирже. В Германии, Австрии, Швейцарии есть соответствующие стандарты по составлению отчета о движении денежных средств (соответственно HFA 1/1995, ЦFG, FER6). Австрийские и швейцарские предприятия, особенно те, которые следят за информацией международных бирж, публикуют ретроспективно в рамках годовой отчетности CFS.

Особенностью прогнозирования является альтернативность в построении финансовых показателей и параметров, определяющая вариантность развития финансового состояния предприятия на основе наметившихся тенденций. Работа над прогнозом способствует более глубокому изучению всех сторон производства, что позволяет более успешно решать возникающие вопросы. Прогнозирование может осуществляться как на основе экстраполяции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки тенденции изменения, так и прямого предвидения изменений [1].

За основу создания эффективной системы управления денежными потоками на предприятии может быть взята предлагаемая нами методика прогнозирования денежных потоков, которая включает такие этапы, как:

- прогнозирование денежных поступлений за период;
- прогнозирование оттока денежных средств;
- расчет чистого денежного потока;
- исчисление общей потребности в краткосрочном финансировании.

На первом этапе рассчитывается объем прогнозируемых денежных поступлений. Основным источником поступления денежных средств является реализация товаров. На практике предприятие вынуждено учитывать средний период, который необходим покупателям для оплаты товаров. Исходя из этого, можно определить долю выручки за реализованную продукцию, поступающую в данном периоде и в следующем. Далее с помощью балансового метода (цепным способом) рассчитываются денежные поступления и изменение дебиторской задолженности:

$$ДЗ_{нп} + ВР = ДП + ДЗ_{кп},$$

где: ВР – выручка от реализации продукции за период (квартал) без косвенных налогов;

ДЗ_{нп} – дебиторская задолженность за товары и услуги на начало периода;

ДП – денежные поступления в данном периоде;

ДЗ_{кп} – дебиторская задолженность за товары и услуги на конец периода (квартала).

На втором этапе осуществляется расчет оттоков денежных средств. Достаточно обоснованным представляется предположение о том, что переменные издержки можно задавать в процентах от объема продаж (считается, что предприятие вовремя погашает свою кредиторскую задолженность). Прочие направления использования денежных средств включают в себя административные и другие фиксированные издержки, заработную плату работников, приобретение тех или иных активов, выплаты налогов, процентов, дивидендов и пр. Перечисленные направления оттока денежных средств обычно легко прогнозируемы на достаточно длительный период.

На третьем этапе путем сопоставления прогнозируемых денежных поступлений и выплат рассчитывается чистый денежный поток.

На четвертом этапе рассчитывается совокупная потребность в краткосрочном и долгосрочном финансировании. Смысл этапа заключается в определении размера банковского кредита по каждому периоду, необходимого для обеспечения прогнозируемого денежного потока. При расчете рекомендуется принимать во внимание желаемый минимальный остаток на расчетном счете, который целесообразно иметь в качестве страхового запаса, а также для возможных непрогнозируемых заранее выгодных инвестиций [2].

Таким образом, можно отметить следующее, что важнейшим документом по управлению и прогнозированию денежных потоков является план денежных потоков. План денежных потоков можно составить практически на любой период (год, квартал, месяц) с тем, чтобы обеспечить учет сезонных колебаний денежных потоков предприятия. Он составляется по отдельным видам хозяйственной деятельности и по предприятию в целом. Учитывая, что ряд исходных предпосылок разработки этого плана носят слабо прогнозируемый характер, он составляется обычно в вариантах «оптимистическом», «реалистическом» и «пессимистическом».

При относительно стабильных денежных потоках может быть оправдано составление плана поступления и расходования денежных средств на более длительный промежуток времени.

Для примера автором составлены таблицы с данными, которые раскрывают деятельность условной компании с 2015 г. по 2018 г.

Таблица 1

Динамика денежных потоков за 2015-2017 гг.*

Показатели, тыс. тенге	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение, тыс. тенге		Темп роста (снижения), %	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Положительный денежный поток	196 444	35 546	43 204	- 160 898	+ 7 658	18,1	121,5
Отрицательный денежный поток	195 317	49 339	41 422	- 145 978	- 7 917	25,3	84,0
Чистый денежный поток	1 127	- 13 793	1 782	- 14 920	+ 12 011	- 1 223,9	- 13,0

*Примечание: таблица составлена автором на основании источника [3]

Данные таблицы 1 наглядно иллюстрируют общее сокращение величин как положительного денежного потока, так и отрицательного денежного потока в период с 2015 г. по 2017 г., но величина чистого денежного потока в целом увеличилась, что положительным образом повлияло на финансовую устойчивость фирмы. Вместе с тем, динамика изменения денежных потоков предприятия носила скачкообразный характер. Так, в период с 2015 г. по 2016 г. денежные потоки предприятия резко сократились: положительный денежный поток сократился за этот период почти в 5,5 раз, отрицательный денежный поток – в 4 раза, чистый денежный поток – более, чем в 12 раз. Однако уже к концу 2017 г. предприятию удалось замедлить отток денег из оборота и увеличить их приток на 22%, что и повлияло на увеличение чистого денежного потока в этот период. Отметим, что общий приток денежных средств наблюдался в 2015 г. и в 2017 г. в размере 1 127 тыс. тенге и 1 782 тыс. тенге, соответственно. В 2016 г. предприятие имело крупный денежный отток в размере 13 793 тыс. тенге, что вызвано расчетами с кредиторами и прочими значительными расходами для модернизации производства.

В целом план выполнен достаточно точно. Как и планировалось, удалось сохранить приток денежных средств и даже увеличить его на 465 тыс. тенге. Положительной динамике роста чистого денежного потока предприятия на 9% в 2018 г. способствовала как тенденция к увеличению притока денежных средств, так и превышение его величины над размером денежного оттока. Большая часть поступлений денежных средств была образована за счет притока от реализации продукции (75%), большая часть платежей была связана с погашением кредиторской задолженности, оплатой труда и управленческими расходами (48 и 38% соответственно). Вместе с тем в 2018 г. произошло небольшое увеличение размера оттока денежных средств (менее 1%), что явилось незапланированным событием как следствие влияния фактора неопределенности рыночной среды. Однако величина платежей все же не превысила общего размера поступлений, и как следствие угроза дефицита денежных средств не возникла, как и планировалось. План по осуществлению внешнего финансирования деятельности также оказался точным.

Таблица 2

**Сравнительная характеристика планируемых и фактических значений
денежных потоков за 2018 г.***

Показатель, тыс. тенге	Планируемое значение	Фактическое значение	Абсолютное изменение, тыс. тенге	Изменение в %
Положительный денежный поток	44 450	44 915	+ 465	1,1
Отрицательный денежный поток	42 120	42 372	+ 252	0,6
Чистый денежный поток	2 330	2 543	+ 213	9,1

*Примечание: таблица составлена автором на основании источника [3]

Из вышесказанного можно сделать вывод, что прогноз денежных потоков дает возможность:

- синхронизировать денежные потоки во времени и пространстве;
- сформулировать прогнозные значения плана поступления и расходования денежных средств в едином документе на краткосрочную перспективу;
- обеспечить приоритетность платежей предприятия, исходя из их значения для финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- достичь ликвидного денежного потока, чтобы обеспечить максимальную платежеспособность в краткосрочной перспективе;
- интегрировать управление денежными потоками с системой оперативного контроллинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия [4].

Литература

1. Кеменов А.В. Управление денежными потоками организации: Учебник для вузов / А.В. Кеменов. – М.: Монография, 2015. – 192 с.
2. Чараева М.В. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие. – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 2016.
3. Алексеева Н.А. Анализ денежных потоков организации: Сборник задач. Гриф МО РФ / Н.А. Алексеева. – М.: ИНФРА-М, 2017.
4. Анисимова В.Л. Особенности оценки денежных потоков при управлении компанией. – 2017. <https://srjournal.ru/2017/id76/>

Резюме

В статье рассмотрены вопросы прогнозирования денежных потоков в целях улучшения финансового состояния компании. Автором предложена методика прогнозирования денежных потоков, включающая поэтапный расчет и прогноз потоков и оттоков денежных средств. В результате применения предложенной автором методики можно достичь ликвидного денежного потока, что позволит интегрировать управление денежными потоками с системой оперативного контроллинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Түйін

Мақалада компанияның қаржылық жағдайын жақсарту мақсатында ақша ағындарын болжау мәселелері қарастырылған. Автор ақша қаражатының ағынын және ағынның кезең-кезеңімен есептеу мен болжауды қамтитын ақша ағынын болжау әдістемесін ұсынды. Автор ұсынған әдістемені қолдану нәтижесінде өтімді ақша ағынына қол жеткізуге болады, бұл ақша ағындарын басқаруды кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметінің жедел басқару жүйесімен біріктіруге мүмкіндік береді.

Summary

The article deals with the issues of forecasting cash flows in order to improve the financial condition of the company. The author proposes a method of forecasting cash flows, including a phased calculation and forecast of cash flows and outflows. As a result of application of the technique offered by the author it is possible to reach liquid cash flow that will allow to integrate management of cash flows with system of operational controlling of financial and economic activity of the enterprise.

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Подавляющая часть ресурсов банка формируется за счет привлеченного капитала. Банки привлекают свободные денежные средства юридических и физических лиц путем выполнения депозитных операций, в процессе которых используются различные виды банковских счетов. С развитием банковских учреждений идет развитие и видов привлечения средств в банки. Поэтому вопросы депозитных операций, их улучшение и увеличение вкладов актуальны в условиях финансовой нестабильности. Данной теме сегодня уделяют много внимания специалисты и ученые, печатаются статьи и выступления в периодических изданиях, проблемные вопросы обсуждаются на различных семинарах и конференциях, которые проводятся в высших учебных заведениях и банковских структурах.

Значительное внимание теме депозитов уделяли такие выдающиеся зарубежные ученые, как А. Маршалл, А. Смит, П. Роуз, а также отечественные ученые Сейткасимов Г.С., Ильяс А.А., Макыш С.Б., Айтбаева У.Б., Ахметова К.К., Колебаева Н.К.. В своих трудах они рассматривают экономическое значение депозитных операций, их влияние на ресурсную базу банка, технологию проведения депозитных операций с физическими и юридическими лицами.

Цель статьи заключается в определении современного понимания по разработке депозитной политики, выявлении ключевых факторов депозитной политики и гибкости депозитного портфеля.

Депозитная политика является сложным многофакторным явлением. Сегодня не существует единого мнения относительно определения данного понятия. Так, Ильяс А.А., Макыш С.Б. определяют депозитную политику как стратегию и тактику банка по привлечению денежных средств вкладчиков и других кредиторов и определение наиболее эффективной комбинации ее источников [1, с. 56].

По мнению Сейткасимова Г.С. депозитная политика представляет собой систему мер, направленных коммерческим банком на привлечение свободных денежных средств физических и юридических лиц с последующим их размещением на взаимовыгодной основе [2].

Ольхова Р.Г. рассматривает депозитную политику в широком и узком значениях. В широком смысле депозитная политика характеризуется как стратегия и тактика банка при осуществлении его деятельности по привлечению ресурсов с целью возврата, а также при организации и управлении депозитным процессом [3].

Депозитная политика в узком смысле представляет собой стратегию и тактику банка в части организации депозитного процесса с целью обеспечения его ликвидности.

Жарковская Е.П. считает, что депозитная политика в узком смысле сочетает в себе действия, направленные на удовлетворение потребностей банка в ликвидности путем активного поиска и привлечения средств, в том числе и заимствованных [4, с. 219].

По мнению Казимагомедова А.А., депозитная политика банка в узком смысле является составляющей кредитной политики [5, с. 87].

Также существует определение депозитной политики, которое предложено Хамитовым Н.Н.: комплекс мероприятий по формированию ассортимента высококачественных депозитных услуг, разнообразных форм и методов привлечения средств с целью обеспечения устойчивости и надежности депозитной базы для обеспечения конкурентных преимуществ банка на финансовом рынке [6, с. 128].

Проанализировав вышеприведенные определения, следует сформулировать сущность депозитной политики таким образом: это стратегия и тактика формирования ресурсной базы посредством

привлечения оптимального объема средств через продажу депозитных продуктов для поддержания требований ликвидности, доходности и риска и обеспечения конкурентных преимуществ банка.

Для дальнейшего рассмотрения депозитной политики также целесообразно выяснить сущность понятия «депозит». Депозит (вклад) – это денежные средства в национальной и иностранной валюте, переданные их владельцем или другим лицом по его поручению в наличной или безналичной форме на счет владельца для хранения на определенных условиях [7, с. 80].

Разработка депозитной политики заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе привлечения и аккумуляции ресурсов, развития депозитных операций и повышения их эффективности. Именно поэтому уточнения механизмы требуют диверсификации депозитного портфеля, гибкости формирования депозитной политики банка в их комплексе с кредитной политикой, что, зависит от качества формирования банком оптимальных стратегических направлений развития на рынке депозитных услуг. Депозитная политика коммерческого банка основывается на исследовании достигнутого уровня развития депозитных отношений банка с клиентами и нацелена на их совершенствование и развитие.

Коммерческому банку важно разрабатывать депозитную политику прежде всего потому, что это дает возможность регулировать, управлять, рационально организовывать взаимоотношения между банком и его клиентами по поводу возвратного движения денежных средств. В процессе разработки депозитной политики коммерческого банка следует учитывать уровень развития общества, банковской системы государства и конкретного банка.

Каждый банк определяет свою собственную депозитную политику, учитывая экономическую, политическую, социальную ситуацию в регионе своей деятельности. Если банк не имеет собственной депозитной политики или имеет депозитную политику невысокого качества, или не смог довести ее основные положения до сведения конкретных исполнителей, ставя тем самым под сомнение возможность ее реализации, значительно повышается совокупный риск его деятельности.

Механизм формирования депозитной политики включает ряд этапов, которые направлены на выполнение цели и задач, стоящих перед банком. Каждый из этапов напрямую связан с другими и является обязательным для формирования оптимальной депозитной политики и правильной организации депозитного процесса:

1-й этап – постановка целей и определение основных задач депозитной политики, т.е. деятельности, ориентированной на привлечение оптимального объема денежных средств (по срокам и валютам), необходимого и достаточного для работы на финансовых рынках, при условии обеспечения минимального уровня издержек;

2-й этап – разработка соответствующих процедур привлечения ресурсов, которая определяет конкретные схемы, мероприятия, инструменты маркетинга для привлечения денежных средств юридических и физических лиц путем прямой или скрытой рекламы;

3-й этап – организация контроля и управления в процессе осуществления депозитных операций во избежание или уменьшение рисков, возникающих при осуществлении депозитных операций.

Главной предпосылкой успешного долгосрочного развития банка является наличие и эффективная реализация системы стратегического менеджмента, который представляет собой процесс принятия и реализации стратегических решений, смысл которых заключается в выборе, основанном на сравнении имеющегося потенциала банка с возможностями и угрозами его внешней среды. Ниже рассмотрим факторы, влияющие на депозитную политику коммерческого банка (рисунок).

С целью эффективного проведения депозитной политики банка целесообразно разрабатывать соответствующий стратегический план, назначением которого является планирование депозитных услуг в установлении предельных размеров депозитной базы, ее места в ресурсном потенциале банка и средствах его реализации относительно целевых рынков и клиентов, объемов, структуры депозитов юридических и физических лиц, форм и приоритетов депозитной деятельности.

При разработке стратегии банка на рынке депозитных услуг необходимо учитывать следующие принципы:

- максимизация прибыли;
- обеспечения устойчивости ресурсной базы и уровня ликвидности;

– гибкость ассортиментной и целевой политики и приспособление отдельных параметров сбыта к требованиям клиентов.

Многообразие депозитных операций является важной составляющей стратегии банка в управлении активами и пассивами, поскольку способствует формированию средств для проведения активных операций с целью получения прибыли. Поэтому можно утверждать, что банковский прибыль начинает формироваться на этапе реализации депозитной стратегии коммерческого банка [8].

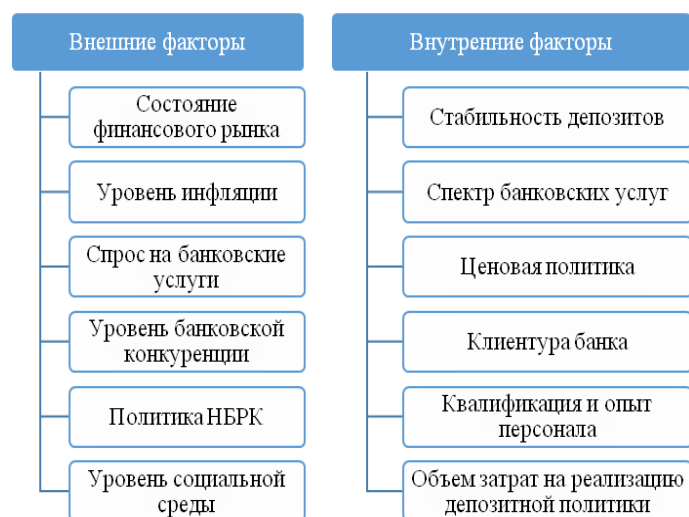


Рисунок. **Факторы, влияющие на депозитную политику банковского учреждения**

Таким образом, выявлено, что депозитная деятельность банков в первую очередь связана с обеспечением стабильной ресурсной базы на выгодных для банков условиях и защиты интересов вкладчиков и кредиторов. Главными преимуществами банковских депозитов фиксированный процент и надежность сохранения вкладов, ведь банковская деятельность жестко регулируется законодательством: банки фонд гарантирования вкладов физических лиц, что дает еще большую уверенность населению при вложении средств. С точки зрения риска некоторые альтернативы депозитам являются более рискованными, чем депозиты, но и доходы прямо пропорциональны рискам невозврата средств.

Все это приводит к возникновению жесткой конкурентной борьбы за потенциальные финансовые ресурсы не только между банковскими учреждениями, но и среди других финансовых институтов. При таких обстоятельствах прогноз, который можно сделать, для банковской системы неутешительный – население будет выбирать альтернативные виды вложений, которые хоть и не всегда приносят высокие прибыли, но дают другие преимущества в случае их использования.

Анализ тенденций, наблюдающихся в практике привлечения временно свободных средств клиентов банка на депозитные счета, и проблем дает возможность определить направления повышения эффективности проведения депозитных операций отечественными банками, среди которых:

- применение опыта зарубежных банков по введению счетов клиентов с разнообразным режимом функционирования (NOW-счета);
- внедрение новейших банковских технологий и улучшение за счет этого качества обслуживания клиентов;
- разработка эффективной процентной политики, которая является основным мотивирующим фактором при выборе банка клиентом;
- активное использование процентной политики как метода стимулирования размещения средств на различные виды депозитов;
- расширение спектра срочных депозитов путем использования средств специального назначения, находящихся на счетах предприятий;

– распространение практики привлечения средств клиентов на сберегательные вклады учитывая то, что они являются самой устойчивой частью мобилизованных банком ресурсов.

Литература

1. Ильяс А.А., Мақыш С.Б. Банковское дело: Учебн. пособие. – Алматы: Казахский университет, 2012. – 277 с.
2. Банковское дело: Учебник./ Под ред. Г.С. Сейткасимова. – Изд.3-е, доп. и переработанное. – Астана, КазУЭФМТ, 2016. – 608 с.
3. Ольхова Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке. – М: КНОРУС, 2014. – 389 с.
4. Жарковская Е.П. Банковское дело / Е.П. Жарковская, И.О. Арендс. – М.: Наука, 2014. – 412 с.
5. Казимагомедов А.А. Банковское дело: организация и регулирование. – М.: Академия, 2012. – 388 с.
6. Хамитов Н.Н. Банковский менеджмент: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2010. – 342 с.
7. Абаева Н.П., Хасанов Л.Т. Конкурентоспособность банковских услуг / Под ред. Н.П. Абаевой. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 118 с.
8. Айтбаева У.Б., Ахметова К.К., Колебаева Н.К. и др. Банковское дело: зарубежный опыт и казахстанская практика: Учебн. пособие. – Алматы: Академия банковского дела, 2011. – 785 с.

Резюме

В статье приведены ключевые факторы депозитной политики банка. Проанализированы этапы формирования и реализации стратегии банка на рынке депозитных услуг. Определена экономическая сущность депозитной политики в современных экономических условиях как для банков, так и для основной группы потребителей этих банковских продуктов – населения.

Түйін

Мақалада банктің депозиттік саясатының негізгі факторлары келтірілген. Депозиттік қызметтер нарығында Банктің стратегиясын қалыптастыру және іске асыру кезеңдері талданды. Банктер үшін де, осы банк өнімдерін тұтынушылардың негізгі тобы – халық үшін де қазіргі заманғы экономикалық жағдайларда депозиттік саясаттың экономикалық мәні анықталды.

Summary

The article presents the key factors of the Bank's Deposit policy. The stages of formation and implementation of the Bank's strategy in the market of Deposit services are analyzed. The economic essence of Deposit policy in modern economic conditions for both banks and the main group of consumers of these banking products – the population-is defined.



ӘОЖ 338.439.02:631.164.25(574)

*А.М. Танатар, «Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Т.М. Усенбаев, э.ғ.к., аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІН ЖЕТІЛДІРУДЕГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Агроөнеркәсіптік кешен (АӨК) – азық-түлік өнімдерін және ауылшаруашылық өнімдерін өндіруді, сондай-ақ оларды тұтынушыларға сатуды қамтамасыз ететін экономиканың өзара байланысты тармақтарының жиынтығы.

Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешені республиканың экономикасының негізгі салаларының бірі болып табылады. Ол ұлттық кірістің 1/3 шамасын құрайды. Ауыл шаруашылық секторын,

оның ішінде азық-түлік нарығын қолдау мемлекеттің маңызды міндеттерінің бірі болып табылады. Әлемдегі дамыған елдерде ауыл шаруашылығын көбінесе мемлекет қолдайды. Ұлттық экономиканың бұл саласы кем дегенде нарыққа және бәсекелестікке бейімделген. Агроөнеркәсіптік кешенді мемлекеттік реттеу қажеттілігі әдетте агроөнеркәсіптік және тауар нарықтарының макроэкономикалық жағдайға әсері сияқты бірқатар жағдайлармен байланысты; кірістердің экономикалық әділетті бөлінуін қамтамасыз ету саласындағы нарықтағы сәтсіздік; ауыл шаруашылық өндірісінің тиімділігіне табиғи факторлардың әсері; ауылдық территориялардың демографиялық рөлі. Сонымен қатар агроөнеркәсіптік кешенді мемлекеттік реттеудің негізгі міндеттері агроөнеркәсіптік өндірісті дамыту, ауыл шаруашылығы мен экономиканың басқа салалары арасындағы нарықтық қатынастарды реттеу және экономикалық теңдікті қамтамасыз ету, экономиканың аграрлық секторын басқарудың тиімді жүйесін құру және сектордағы бірыңғай ғылыми-техникалық саясатты жүзеге асыру, отандық тауар өндірушілерді қорғау болып табылады.

Бүгінгі таңда әлемде кез келген мемлекет өзінің ұлттық экономикасын реттеуді жүзеге асырады, соның ішінде елдің аграрлық секторын да реттейді.

АӨК мемлекеттік реттеу – бұл мемлекеттің ауыл шаруашылық өнімдері мен шикізатты өндіруге және іске асыруға, сондай-ақ агроөнеркәсіп кешенінің өндірістік-техникалық және материалды-техникалық қызметтеріне экономикалық әсері. Агроөнеркәсіптік кешенді қолдау, соның ішінде азық-түлік нарығын қолдау мемлекеттің маңызды міндеттерінің бірі болып табылады.

Қазіргі таңда елде халықтың азық-түлік тұтынуы қарқынды өсуде және халықтың таңдауы сапасы жоғары өнімдерге қарай өзгеруде. Елдің агроөнеркәсіптік кешенінің басты мақсаты отандық нарықтың 80%-ын отандық өнімдермен қамтамасыз ету болып табылады.

Жер бетіндегі халық санының қарқынды өсуін ескерсек, онда жақын арада азық-түлікке деген сұраныс бұрынғыдан да арта түседі. Осыған байланысты ауыл шаруашылығының рөлі де арта түседі және бұл жағдайға дайын болу керек.

2017 ж. мал шаруашылығында 1,8 трлн теңгенің өнімі өндіріліп, алдыңғы жылмен салыстырғанда 3,9% көбейді. Өсімдік шаруашылығындағы өнім көлемі – 2,278 трлн теңге (өсім 2,2%).

Қазіргі таңда Қазақстанның астық тұқымдастары (бидай, жүгері, арпа, тары және соя) экспортының дәстүрлі нарықтары – Өзбекстан, Тәжікстан, Түрікменстан, Ауғанстан, Иран және Қытай елдері. 2017 ж. көрсеткіш бойынша 4256 мың тонна бидай экспортталды. 35,2 мың тонна жүгері сыртқы нарыққа жөнелтілді. Сондай-ақ 137 806,3 мың долл. 908 мың тонна арпасы шетелге шығарылды, 17,6 мың тонна соя экспортталды. Ал биылғы жылдың қаңтар-мамыр айларына қатысты деректерге көз жүгіртсек, 2458 мың тонна бидай экспортталыпты. 539 мың тонна арпа, 18,6 мың тонна соя, 16,2 мың тонна жүгері шетелге шығарылған. Соңғы екі жыл ішінде Қазақстанның астығы дүние жүзінің 38 еліне экспортталыпты. Олардың арасында іргедегі Ресей, Қытай, Қырғызстан, Түрікменстан сынды елдердің нарығын айтпағанда, Еуропаның Италия, Испания, Нидерланды, Финляндия, Швеция, Норвегия сынды мемлекеттері бар. Астық экспортының географиясы жыл санап кеңейіп келе жатқаны көңіл қуантады. Айталық, өткен жылы экспорт ауқымы 36 елді қамтыса, биыл бұл қатарға Грекия мен Норвегия қосылды.

Жалпы, аграрлық сектордағы еңбек өнімділігін 45% дейін арттыру, өнім көлемін 69% дейін арттыру сынды жоспарлар – цифрландырумен ғана қол жеткізілетін меже. Елбасы өз Жолдауында бұл туралы «Біз икемді әрі ыңғайлы стандарттарды енгізу және ауыл шаруашылығы саласындағы беделді шетелдік мамандарды – «ақылды адамдарды» тарту арқылы саланы басқарудың үздік тәжірибесін пайдалануымыз керек. Ауыл кәсіпкерлеріне шаруашылық жүргізудің жаңа дағдыларын үйрету үшін жаппай оқыту жүйесін қалыптастырған жөн» деді. «Цифрлы Қазақстан» бағдарламасының аясында аграрлық салаға қатысты төрт түрлі шара қарастырылған. Тиісті министрлік цифрландыру жүйесін мал шаруашылығы өнімдерін бақылау, электронды сауданы енгізу, халықаралық логистикалық желілермен байланыс орнату, егін шаруашылығына енгізу сынды бағыттар бойынша жұмыс атқаруға тиіс. Қазір нақты егіншіліктің үш көрсеткіштік тәжірибелік полигондары елімізде бар. Полигондардың біріншісі – Алматы облысындағы «Қаскелең агропаркі», екіншісі – Ақмола облысының Шортанды ауданында, үшіншісі – Қостанайдағы «Заречное» тәжірибе шаруашылығы базасында орналасқан. Өсімдік шаруашылығы саласындағы бұл ғылыми полигондарды

құрудағы негізгі мақсат – қарапайым фермердің өмірін барынша жеңілдету. Кез келген фермер осы полигондарға барып тәжірибелік жұмыстарды өз көзімен зерделеп, себу технологиясын игеріп, жаңа комбайндар мен тракторларды пайдаланып көре алады.

«Агроөнеркәсіп кешенінің әлеуетін толық іске асыру керек. Негізгі міндет – еңбек өнімділігін және қайта өңделген ауыл шаруашылығы өнімінің экспортын 2022 ж. қарай 2,5 есе көбейту. Мемлекеттік қолдаудың барлық шараларын елімізге заманауи агротехнологияларды ауқымды түрде тартуға бағыттау қажет. Біз икемді әрі ыңғайлы стандарттарды енгізу және ауыл шаруашылығы саласындағы беделді шетелдік мамандарды – «ақылды адамдарды» тарту арқылы саланы басқарудың үздік тәжірибесін пайдалануымыз керек». Бұл Елбасымыз Н.Ә. Назарбаевтың 2018 ж. 5 қазанындағы Қазақстан халқына жолдауынан үзінді. Бұл жерде еліміз үшін агроөнеркәсіп кешенінің маңызды сала екендігі айқын көрсетілген.

Мақаланы қорыта келе ел экономикасында жыл өткен сайын ауыл шаруашылық шағын және орта бизнес жанданып келеді. Қазақстан Республикасының статистикалық комитетінің соңғы деректеріне сүйенсек, 2018 ж. соңына дейін агроөнеркәсіп кешені өнімдерінен түскен түсім 2017 ж. қарағанда көбейеді. Елбасы Жолдауында айтылғандай Еуразия құрлығын «нан» және «ет» өнімдерімен қамтитын елге айналсақ, еліміздің аграрлық секторының болашағы жарқын болады деген сенім мол.

Әдебиеттер

1. Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты Қазақстан халқына жолдауы. 2018 жылғы 5 қазан. <http://www.akorda.kz>.
2. Бейсенбаев Ж.Т. Аграрлық-өнеркәсіптік кешенді мемлекеттік реттеу: Оқу-әдістемелік құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2013. – 128 б.
3. ҚР Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті. Ауыл шаруашылығының құралымдарының қызметі. – 2017-2018 жж.
4. <https://www.egemen.kz>.

Түйін

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік саласы елдің экономикасының маңызды бөлшегі болып отыр. Осыған байланысты елімізде агроөнеркәсіптік кешеннің әлеуетін көтеруге барынша күш жұмсалуда. Мақалада қазіргі таңдағы аграрлық сектордың жағдайы, оны жетілдіру жолдары қарастырылды.

Резюме

В настоящее время агропромышленный сектор Республики Казахстан является важной частью национальной экономики. В связи с этим страна прилагает все усилия для наращивания мощностей агропромышленного комплекса. В статье рассматривается современное состояние аграрного сектора, пути его улучшения.

Summary

Currently, the agribusiness sector of the Republic of Kazakhstan is an important part of the national economy. In this regard, the country is making every effort to increase the capacity of the agro-industrial complex. The article discusses the current state of the agricultural sector, ways to improve it.



У.Т. Тахиров, «Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: **Ғ.С. Сейтқасымов**, э.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ

БАҒА САЯСАТЫ КӘСІПОРЫННЫҢ ТАБЫСТЫЛЫҒЫН АРТТЫРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

Бүгінгі таңда баға саясаты Қазақстан Республикасында үлкен орын алып отыр. Біздің елімізде шікізат өндіруден алдыңғы елдер қатарында. Шікізатты өндіріп қана қоймай, дайын өнімді өндіретін өндіріс кәсіпорындарын, кіші және шағын бизнесті дамыту қажет.

Баға, яғни құнның ақшалай көрінісі, нарықта ұсыныстың ретелмелі құралы ретінде қолданылады. Мысалы, таза және монополистік бәсеке тұрпатты нарықта баға сұранымның төмендеуіне себепші болады және керісінше бағалар төмендесе сатып алушылардың саны көбейеді. Ол өз кезегінде кәсіпорынға әсерін тигізеді.

Тауарға қойылатын бағалардың объективті қолдануы үшін ұсыныстың экономикалық тұрғыдан бағалауды қолданады, ол икемділік коэффициенті мен сұраным заңның көмегімен жүзеге асырылады.

Сұраным заңы бойынша, бегілі жағдайларда нарықта ұсыныстың өсуі бағаның төмендеуіне ықпал жасайды, және керісінше ұсыныстың азаюы бағаның өсуіне алып келеді.

Баға белгілі бір шығарылым көлемінде кәсіпорын өнімінің объективті түрде екі бағасы болады. Біріншісі, сұраным бағасы деп аталады – бұл өндіруші сатып алушыларға ұсынатын өнімнің көлемі үшін олар төлеуге келісетіндей ең жоғарғы баға. Екіншісі, ұсыным бағасы – өндіруші сатуға келісетіндей ең төменгі баға. Сұраным бағасы мен ұсыным бағасының тепе-теңдігі сатушы үшін залалсыз және сатып алушы үшін қолайлы бағаның бірден бір нұсқасы болып табылады. Баға белгілеу – күрделі процесс, оның барысында объективтік факторлар ғана емес, сонымен бірге көптеген субъективтік пайымдаулар да ескерілуге тиіс болады. Осы орайда кәсіпорын табыстылығын арттырудағы баға саясатының өзгерістерін көрсетіп кетуге болады.

Шығындар баға белгілеу әдісі көбінесе өнімнің өндіруіне және өткізуіне жұмсалатын шығындарды есепке алуға негізделген.

Толықтышығындарының бағалық әдісі-барлық шығындар негізінде қалыптасатын тәсілі, олар өзінің шығу тегіне байланысты сол немесе басқа бұйым өлшеміне көшіріледі.

Монополия жағдайына жақын болатын кәсіпорындарда қолданылатын әдіс және іс жүзінде өнімнің сатылуы кепілденген.

Стандарттық шығындардың бағалық әдісі нақты шығындардың нормативтен ауытқуын ескере отырып шығындарды нормалар бойынша есептеу негізінде бағалардың қалыптасуына рұқсат етеді.

Шығындардың жәй бейнелеуінен айырмашылығы стандарттық шығындардың бағалық әдісі олардың әрбір факторларын талдауға мүмкіндік береді. Оның артықшылығы нормалардан ауытқуы бойынша шығындарды басқарылу мүмкіндігінде, олардың жалпы мөлшері бойынша емес, әдіс шығындарды үздіксіз салыстырылуын қамтамасыз етеді. Стандарттық шығындар жүйесінің ең күрделі элементі шығындарды анықтау болып саналады. Кәсіпорын табыстылығы стандартты шығындар әдістерін атап көрсетуге болады.

Тікелей шығындар әдісі бұл нарықтың конъюктурасы, тікелей сату бағасы арқылы тікелей шығындарды анықтау негізінде бағаның қалыптасу тәсілі. Іс жүзінде барлық шартты – өзгермелі шығындар шығарылатын өнімнің көлеміне байланысты және тікелей ретінде қарастырылады. Қалған шығындар қаржылық нәтижеге жатқызылады. Сондықтан бұл әдісті әрі шығындарды қысқарту бойынша бағалардың қалыптасу әдісі депте атайды. Әдістің негізгі артықшылығы өнім түрлерінің ең тиімділіктерін анықтауға мүмкіндік береді. Тікелей шығындардың бағалық әдісінің біртүрі стандарттық тікелей шығындар әдісі, бұл стандарттық және тікелей шығындар әдістерінің артықшылықтарын қоса атқарады. Тауардың бағасы тек нарықтағы сұраныс пен ұсыныс, делдалдардың санына ғана емес, сонымен қатар шығарылатын өнімнің көлемі мен ассортиментіне, өндіріс

пен айналым шығындарына, өндірушінің пайдасына тәуелді болғандықтан, кәсіпорындар өз тауарының бағасын анықтау процесінде өндіріс шығындарының есебіелеулі рөл атқарады.

Кәсіпорындар тауардан пайда алу мақсатында өнім өндіретіндіктен, олар пайда мен шығын арасындағы ара қатнасты максималдауға ұмтылады.

Кез келген өндіруші үшін пайдасын жоғарлатудың басты және кейде жалғыз көзі шығынды төмендету болып табылады. Сондықтан, шығындарды нарықтық талдаудың негізгі мақсаты-табыс пен шығындар арасындағы оптималды арақатнасты табу. Бұл фирманың жұмыс істеуі және өміршендігі үшін маңызды шарт болып табылады.

Шығындарды екі түрге бөлу қалыптасқан: айнымалы және тұрақты. Тұрақты шығындар қысқа мерзімді кезеңдегі өнімді шығару көлеміне тәуелді болмайды. Ол өндірістің тұрақты факторларына жұмсалған шығындарды құрайды да, өндіріс көлемі ауытқуына тәуелді болмайды.

Тұрақты шығындар өзінің экономикасының табиғаты бойынша нақты қызмет үшін жағдай жасауға жұмсалатын шығындар болып табылады. Оған ғимаратты, бөлмені ұстау шығындары, жалақысы, сақтандыру, амортизациялық төлемдер және т.б. кіреді.

Айнымалы шығындар өнімді өндіру көлемі мен бірге өзгереді және әдетте осы көлеммен анықталады. Айнымалы шығындардың экономикалық табиғаты – бұл кәсіпорынның өз қызметін жүзеге асыруы үшін жұмсалатын шығын. Оған шикі зат, материал, отын, газ, электр энергия шығындары, еңбек ақы және т.б. шығындар кіреді.

Кәсіпорынның мақсаты және оның нарықтағы орнына байланысты баға белгілеудің бес негізгі әдісін бөліп көрсетеді:

- «орташа шығындар + пайда» принципі бойынша шарттық баға белгілеу;
- шығынсыздықты талдау және мақсатты пайданы қамтамасыз ету негізінде есептеу;
- тауардың көзге түсетін құндылығы негізінде бағаны тағайындау;
- баға преискуранттары негізінде бағаны есептеу;
- бәсекелестік сауда арқылы бағаны анықтау.

Кәсіпорын тауар ассортименті шеңберіндегі сан алуан тауарларды және түрлі географиялық аудандарда тауарды сату жөніндегі шығындардағы айырмашылықты, сұраныс деңгейі, уақыт бойынша сатып алуды болудегі айырмашылықты қамтитын бағаның біртұтас жүйесін қалыптастырады.

Бастапқы бағаны орнатқаннан кейін, кәсіпорын оны нарықта әрекет ететін әр түрлі факторларға байланысты реттеп отырады. Келесідей баға түрлері мен олардың орнату әдістері қолданылады:

- жаңа тауарға баға орнату;
- тауарлық номенклатура шеңберіндегі баға белгілеу;
- географиялық принципі бойынша баға орнату;
- жеңілдікпен және сынақпен баға орнату;
- өткізуді ынталандыру үшін баға орнату;
- дискриминациялық бағаны орнату;
- бағаны белсенділікпен өзгерту.

Жаңа тауарға баға орнату. Кәсіпорынның бағаны қалыптастыру мәселесіндегі стратегиялық жолы, көбінесе тауардың өмірлік циклінің кезеңіне тәуелді болады. Патентпен қорғалған шынайы жаңа тауар мен нарықта бар тауарға ұқсас имитатор-тауардың арасында біршама айырмашылықтар болады.

Шынайы жаңа тауарларға баға орнату. Патентпен қорғалған жаңа тауармен нарыққа шығушы кәсіпорын, оның «қаймағын алу» немесе нарыққа кіру бағасын орнатады.

«Қаймағын алу» әдісі мынандай жағдайларда ұтымды болады:

- 1) көптеген сатып алушылар тарапынан жоғары деңгейлі сұраныстың болуы;
- 2) өндіріс шығынын фирманың табысын жоққа шығаратындай жоғары болуы.

Нарыққа ену стратегиясын қолдана отырып, кәсіпорын көптеген сатып алушыларды тарту және нарыққа үлкен үлесін жаулап алу мақсатында жаңа тауарға салыстырмалы түрде төмен баға орнату. Төмен баға орнату мынандай жағдайда тиімді бола алады:

- 1) нарық бағаға өте сезімтал, яғни баға бойынша сұраныс икемді;
- 2) тауарды өндірудің көлемі өскен сайын, фирманың шығыны төмендейді;

3) төмендетілген баға бәсекелестерді қызықтырмайды.

Бүгінгі таңда кәсіпорын табыстылығын арттыру барысындағы бәсекелестік келесі түрі ол имитатор болып табылады.

Имитатор тауарға баға орнату. Нарықта бар тауарлар мен қызметке баға орнату бұйымның техникалық көрсеткіштерін тұрақты түрде жетілдіру және оның сапасын арттыру арқылы жүргізіледі. Осы өзгерістер сатып алушылардың жекелеген топтарының сұраныстарын ескере отырып жасалу қажет. Сапаны жақсарту өндіріс шығынының, сонымен қатар тауардың бағасының өсуіне әкеліп соғады. Жаңа имитатор тауарды жасап шығаруды жоспарлағанда, кәсіпорын оны позициялау мәселесіне тіреледі. Кәсіпорын имитатор тауарды сапа және баға көрсеткіштері бойынша позициялаудың дұрыс шешімін табу қажет. Сондай-ақ баға белгілеу бойынша бір атап өтетін жайт тауар номенклатурасы шеңберінде баға белгілеу. Егер тауар номенклатурасының бір бөлігі болған жағдайда баға белгілеу принципіалды түрде өзгеше болады. Бұл жағдайда кәсіпорын жалпы тауарлық номенклатура бойынша максималды таза пайда алуды қамтамасыз ете алатын баға жүйесін жасайды. Түрлі тауарлар сұраныс пен шығын, көзқарасы жағынан бір-бірімен өзара байланысты болуы және бәсекелестікке қарсы әрекет етудің түрлі дәрежесіне тірелуі бағаны анықтауды қиындатады.

Тауар ассортименті шеңберінде баға орнату. Кәсіпорын әдетте жеке тауар емес, тауар ассортиментін өндіреді. Бұл жағдайда әр түрлі тауарларға баспалдақты бағалар орнату қажеттілігі туындайды.

Бағалық баспалдақшаның анықтау кезінде түрлі тауар шығындары айырмашылығын, олардың қасиеттерін тұтынушылардың бағалауын, сонымен қатар бәсекелестер бағасын ескеру қажет. Сатушының міндеті сатып алушы бағаның айырмасын негіздейтін бұйымдардың сапалық ерекшеліктерін сезінуін анықтау болып табылады.

Толықтырушы тауарларға баға орнату. Көптеген фирмалар негізгі тауармен бірге кейбір толықтырушы және қосалқы тауарларды ұсынады. Бұл жағдайда нені стандартты жиынтық рөлінде бағаға енгізу және нені толықтырушы бұйым ретінде ұсынуды анықтау қиынға түседі. Егерде тауарға көптеген толықтырушы бұйымдарды қосса, онда оның бағасы өсіп кетіп, тұтынушылар оны сатып алудан бас тартады. Ал тауарды толықтырушы бұйымдарсыз сатқан жағдайда, сатып алушылар өздеріне қажетті толықтырушы бұйымдарға қосымша ақы төлеу керектігінен, оларды сатып алудан бас тартады.

Міндетті құралдарға баға орнату. Өнеркәсіптің бірқатар салалары негізгі тауарлармен қатар пайдаланылатын міндетті құралдарды шығарады. Негізгі тауарларды өндірушілер оларға салыстырмалы түрде төмен, ал міндетті құралдарға жоғары баға орнатады. Соның нәтижесінде, осы құралдарды сату арқылы, олар жоғары таза табыс табады. Жекеше міндетті құралдар ұсына алмайтын өндірушілер, осы мөлшерде жалпы табыс табуы үшін негізгі тауарға жоғары баға орнатады, осының нәтижесінде көптеген сатып алушылар төмен бағаға талпынады.

Өнеркәсіптің міндетті құралдарға баға орнату. Өнеркәсіптің бірқатар салаларында өндірілетін тауарларға міндетті қосалқы өнімдер шығарады. Егерде олардың құндылығы жоғары болмаса және олардан арылу қымбатқа түсетін болса, онда негізгі бұйым бағасының деңгейі төмендетіледі. Өндіруші осы қосалқы өнімдерді өткізуге тырысады және олар сақтау мен жеткізу шығынын өтейтін болса, оны кез келген бағаға сатуға дайын. Бұл оған негізгі тауарға мүмкіндігін береді.

Мақаланы қорыта келе кәсіпорындардың табыстылығын арттыру барысындағы баға саясаты ескере отырып, нарықтағы отандық өнімдерге деген сұраныс пен ұсынысты реттеу керектігі меңзеледі. Ол дегеніміз Қазақстан нарығындағы алып сатарлықты (делдалдарды) реттеп, нақты өндірушілер мен дихандардың өздерін әкелуге негіздеу керек.

Әдебиеттер

1. Мыңатаев М.М., Мырзагелдиева Ж.М. Нарық жағдайындағы кәсіпорын экономикасы: Оқу әдістемелік құрал. – Алматы: Қазақ университеті, 2016. – 205 б.

2. Алшынбай А. Нарық және баға белгілеу: Оқу әдістемелік құрал. – Алматы: Қазақ университеті, 2017. – 188 б.

3. Оңдасынова А.И. Кәсіпорында баға белгілеу: Оқу әдістемелік құрал. – Алматы: Қазақ университеті, 2017. – 144 б.

4. Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты Қазақстан халқына жолдауы. 2018 жылғы 5 қазан. <http://www.akorda.kz>.

Түйін

Қазақстан Республикасының баға саясаты, кәсіпорының табыстылығына айтарықтай әсерін тигізеді. Осыған орай баға саясатын әлеуетін көтеруге күш жұмсау қажет. Бідің ел тек ғана шикі зат ғана емес, сондай-ақ дайын өнім өндіруді қолға алу қажет. Мақаламда баға саясатының өзектілігі мен маңыздылығын айқындап көрсетіп, оны Еуропа елдеріндегідей жетілдіруді қарастыруда.

Резюме

Ценовая политика Республики Казахстана оказывает глубокое влияние на прибыльность предприятия. В связи с этим необходимо приложить усилия для повышения потенциала ценовой политики. Наша страна нуждается не только в сырье, но и в готовой продукции. В этой статье я подчеркиваю актуальность и важность политики ценообразования и считаю, что она должна быть улучшена как в Европе.

Summary

Of Kazakhstan has a profound impact on the profitability of the enterprise. In this regard, it is necessary to make efforts to increase the potential of price policy. Our country needs not only raw materials, but also finished products. In this article, I emphasize the relevance and importance of pricing policies and believes that it should be improved like Europe.



ӘОЖ 336.671

Н.Т. Төлеухан, «Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: Ғ.С. Сейтқасымов, э.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСҮ

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

Нарықтық жағдайда кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау өте маңызды болып табылады. Бұл кәсіпорын меншігі болып өздерінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметтерінің нәтижесіне жауапты болуымен байланысты. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы қаржы ресурстарымен қамтамасыздандырылуы мен оларды коммерциялық және кәсіпорынның басқа қызметтеріне байланысты тиімді қолдануынан қаржы тұрақтылығы анықталады. Кәсіпорындарда басқару жүйесін өзгерту, шығындарды төмендету, қаржы ресурстарын тиімді басқару мұнда аса маңызды мәселе болып табылады. Яғни, осы жерден оны қалай жүзеге асыруға болады деген сұрақ туындайды. Өнім түрінің нақтылы өзіндік құнын қалай есептеу керектігі, қолда бар қорлар жағдайында сатып алуларды қалай жоспарлау керектігі, қандай процестер арқылы қаражаттарды инвестициялау керектігі және т.б. мәселелер алға қойылады.

Нарықтық экономика жағдайында қаржы ресурстарын пайдалану ерекшеліктерін талдау мәселесі кәсіпорын үшін әрқашан өзекті мәселе болып табылады және жұмыста қаржы ресурстарын пайдалануды ұйымдастырудың қазіргі іс жүзіндегі барысы жан-жақты ғылыми жолмен зерттелініп, оның ерекшеліктерімен жетіспеушіліктері айқындалады.

Қандай да бір уақытта кәсіпорын басшылығы қаржы ресурстарын басқару мәселелерімен қақтығысады: бұрын кәсіпорын қызметін жоспарлау үшін қолданған көрсеткіштер мен процедуралар, мысалы, өнім өндіру көлемі, өнімнің өзіндік құнының жоғары болуына байланысты табысты

бәсекелесуге мүмкіндік бермейді және бәсекелестердің пайда болуы әдеттегі алынған табысқа кедергі жасап, табысты нөлге әкеледі [1].

Нарықтық экономика жағдайында іс-әрекет ететін кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың негізгі талаптары болып келесілер табылады:

- қаржылық жағдайының жалпы бағалануы және есеп беру кезіндегі оның өзгерістері;
- активтер мен олардың құралу көздері арасындағы сәйкестікті, оларды бөлу мен қолдану тиімділігін зерттеу;
- қаржылық есеп айырысу және несиелік тәртіпті сақтау;
- кәсіпорынның активтер құрылымын әне оның міндеттемелерін зерттеу;
- ағымды активтердің, оның ішінде дебиторлық қарызбен қорлардың айналымдылығын есептеу;
- баланс өтімділігін, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен төлемқабілеттілігінің абсолютті және салыстырмалы көрсеткіштерін анықтау;
- кәсіпорынның табыстылығын бағалау;
- кәсіпорынның табыстылығының салыстырмалы көрсеткіштерінің және олардың деңгейінің өзгеруіне әсер ететін факторларды есептеу;
- кәсіпорынның іскерлік белсенділігін анықтау;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімге болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын жасау [2].

Қазіргі уақытта болып жатқан нарықтық қатынастар кәсіпорындардың шаруашылықты жүргізуші субъект ретінде құқық жағдайларын едәуір нығайтып, олардың көптеген өндірістік және қаржылық мәселелерді өз бетінше шешуіне мол мүмкіншілік ашты. Атап айтқанда, ішкі және сыртқы рынокта білікті серікті таңдауға қол жетті, өйткені болашақтағы бірлескен іс-әрекеттің тиімділігі көбінесе осыған байланысты болады. Кәсіпорындар бұрынғыдай жоғарғы жақтың жөн сілтеуімен емес, контрагенттерді (жабдықтаушы, сатып алушы, мердігер, банк және т.б.) қазіргі кезде өз қалауы бойынша алады.

Олардың өздеріне іскер серіктерді қаншалықты дәл және қатесіз таңдауымен нарықтық қатынастар негізінде мүмкіндігінше тез және дұрыс бағдар тауып, оны ұстануына қарай жұмыстарының тиімділігі әр түрлі болады. Басқаша сөзбен айтқанда, шаруашылықты жүргізуші субъектілердің қызметінің жетістіктері басқару деңгейіне, қабылданған шешімдердің объективтілігі, нақтылығы, шұғылдығы мен ғылыми негізделуіне тікелей тәуелді. Үйлесімді шешімдердің қабылдануы, материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын тиімді пайдаланып, еліміздің экономикалық өсуіне бағытталатыны белгілі.

Нарық жағдайында кәсіпорынның өміршеңдігінің кепілі мен жай-күйінің орнықтылығының негізі оның қаржы тұрақтылығы болып табылады. Ол ақша қаражатын еркін орын алмастыра отырып қолданып, тиімді пайдалану жолымен өнімді өндіру мен сатудың үздіксіз процесін қамтамасыз ете алатын өзінің қаржы ресурстары жағдайын көрсетеді.

Кәсіпорынның қаржы тұрақтылығын бағалау, объективті, ғылыми негізделген үшін оның қаржылық жағдайын талдау қажет. Тек терең және ұқыпты талдау негізінде ғана оның қызметін объективті бағалап, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайту немесе жақсарту және оның іскерлік белсенділігін арттыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдау үшін, басшылыққа нақты ұсыныстар беруге болады [3].

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы қаржы ресурстарын құруда, бөлуде және пайдалануда көрінеді.

Қаржылық жағдай оларды зерделеу, олардың әрқайсысының жалпы бағалауға әсерін бағалау және олардың маңыздылығы дәрежесінің көрсеткіштерін ранжирлеу негізінде оның жекелеген жақтарын ғана көрсететін әр түрлі көрсеткіштерді есептеу нәтижесінде анықталады. Айта келгенде кәсіпорынның қаржылық жағдайы әлсіз және өмір сүруге қабілетсіз бәсекелі экономика жағдайында кәсіпорынның сенімділігін, орнықтылығын және перспективаларын куәландыруға тиіс.

Сенімділік кәсіпорынның үздіксіз жұмыс істеуін және оның төлем міндеттемелерін өтеу қабілетін білдіреді.

Жоғарыда айтылған пайымдауларға сүйене отырып, қаржылық жағдай ұғымын келесідей анықтауға болады:

Қаржылық жағдай кәсіпорынның белгілі бір сәттегі қаржылық тұрақтылығын және шаруашылық қызметті үздіксіз жүзеге асыру және өзінің борыштық міндеттемелерін уактылы өтеу үшін қаржылық ресурстармен қамтамасыз етілуін білдіреді.

Кәсіпорында пайда болған табыстардың шығыстардан асып кету тұрақтылығының өзіндік айнасы қаржылық тұрақтылық болып табылады. Ол қаржы ресурстарының жай-күйін көрсетеді, бұл ретте кәсіпорын ақша қаражатымен еркін маневр жасай отырып, оларды тиімді пайдалану жолымен өнімді өндіру мен өткізудің үздіксіз процесін, сондай-ақ оны кеңейту мен жаңарту жөніндегі шығындарды қамтамасыз етуге қабілетті. Қаржылық тұрақтылық кәсіпорынның жалпы тұрақтылығының басты құрамдас бөлігі болып табылады [4].

Осылайша, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы-бұл оның қаржылық ресурстарының жай-күйі, оларды бөлу және пайдалану, ол тәуекелдің рұқсат етілген деңгейі жағдайында төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, пайда мен капиталдың өсуі негізінде кәсіпорынның дамуын қамтамасыз етеді. Қаржылық орнықтылықтың мәні қаржы ресурстарын тиімді қалыптастырумен, бөлумен және пайдаланумен айқындалады.

Қаржылық орнықтылықтың сыртқы көрінісі ретінде кәсіпорынның төлем қабілеттілігі «кәсіпорынның өз міндеттемелері бойынша төлем жасау мүмкіндігі» болып табылады немесе «сауда, несие және өзге төлем сипатындағы операциялардан туындайтын өз төлем міндеттемелерін уактылы орындау қабілеті».

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына келесідей жіктелетін көптеген факторлар әсер етеді:

- пайда болу орны бойынша-сыртқы және ішкі;
- нәтиженің маңыздылығы бойынша-негізгі және екінші дәрежелі;
- құрылымы бойынша-қарапайым және күрделі;
- әрекет ету уакыты бойынша-тұрақты және уакытша.

Ішкі факторлар кәсіпорынның өзінің жұмысын ұйымдастыруға байланысты, ал сыртқы факторлар кәсіпорынның еркіне бағынышты емес.

Кәсіпорынның тұрақтылығы, ең алдымен, шығарылатын өнімнің құрамы мен құрылымына және өндіріс шығындарымен тығыз байланыста көрсетілетін қызметтерге байланысты. Тұрақты және айнымалы шығындар арасындағы қатынас маңызды [5].

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының басқа маңызды факторы өндірілетін өнім түрлерімен және өндіріс технологиясымен тығыз байланысты, активтердің оңтайлы құрамы мен құрылымы, сондай-ақ оларды басқару стратегиясын дұрыс таңдау болып табылады. Ағымдағы активтерді басқару өнері кәсіпорынның шоттарында ағымдағы жедел қызмет үшін қажет өтімді қаражаттың ең аз қажетті сомасын ғана ұстау болып табылады.

Қаржы ресурстарының құрамы мен құрылымы, оларды басқару стратегиясы мен тактикасын дұрыс таңдау қаржылық тұрақтылықтың маңызды ішкі факторы болып табылады. Кәсіпорынның меншікті қаржы ресурстары, ең алдымен таза табыс неғұрлым көп болса, соғұрлым ол тыныш сезінуі мүмкін.

Бұл ретте таза табыстың жалпы көлемі ғана емес, оны бөлу құрылымы да маңызды, әсіресе өндірісті дамытуға бағытталған үлес.

Несиелік капитал нарығында қосымша жұмылдырылатын қаражат кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына үлкен әсер етеді. Кәсіпорын Ақша қаражатын неғұрлым көп тарта алатын болса, оның қаржылық мүмкіндіктері соғұрлым жоғары болады, алайда қаржылық тәуекел де артады – кәсіпорын өз кредиторларымен уактылы төлем жасай ала ма.

Мұнда кәсіпорынның төлем қабілеттілігінің қаржылық кепілдігінің бір түрі ретінде резервтер үлкен роль атқарады.

Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына әсер ететін келесі ішкі факторларды бөліп көрсетуге болады: кәсіпорынның салалық қатыстылығы шығарылатын өнімнің (жұмыстардың, қызметтердің) құрылымы, оның жалпы төлем қабілеті бар сұраныстағы үлесі; төленген жарғылық капиталдың мөлшері; ақшалай кірістермен салыстырғанда шығындардың шамасы, олардың серпіні; қорлар мен резервтерді қоса алғанда, мүлік пен қаржы ресурстарының жай-күйі, олардың құрамы мен құрылымы; кәсіпорынды басқарудың тиімділігі.

Сыртқы факторларға қоғамда техника мен технологияны үстем ететін шаруашылық жүргізудің экономикалық жағдайларының әсері, тұтынушылардың төлем қабілеті сұранысы мен табыс деңгейі, Қазақстан Республикасы Үкіметінің салық және несие саясаты, кәсіпорынның қызметін бақылау жөніндегі заңнамалық актілер, сыртқы экономикалық байланыстар жатады.

Кәсіпорынның тұрақты қаржылық жағдайын қалыптастыруға оның контрагенттермен (салық органдарымен, банктермен, жеткізушілермен, сатып алушылармен, акционерлермен) өзара қарым-қатынасы үлкен әсер етеді. Сондықтан жақсы қаржылық жағдайдың шарты серіктестермен жолға қойылған іскерлік қатынастар болып табылады. Әрине, акционерлер тұрақты рентабельділігі бар және дивидендтерді ұқыпты төлейтін қаржылық тұрақты кәсіпорындардың акцияларын сатып алуға жинақ салады. Инвестициялық тартымдылыққа ие болу үшін кәсіпорынның қаржылық жағдайы көршімен салыстырғанда, тек бүгін ғана емес, жақын болашақта да жақсы болуы тиіс [6].

Қорытынды

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорындардың қаржысын ұйымдастыруда елеулі өзгерістер болуда. Әріптес кәсіпорындардың арасында деңгейлес байланыстар күшейіп келеді, олардың банк жүйесімен өзара іс-қимылы нығайып келеді. Бұл процестер салалық құрылымдардан бас тартып, жаңа үлгідегі құрылымдарды – экономикалық мүдделермен, бірыңғай акциялармен және мемлекеттің мүліктегі үйлесімімен байланысты ұқсастық негіздегі, сонымен қатар көпсалалық құрылымдарды жасауда көрінеді. Бұл құрылымдар нарық жағдайында анағұрлым өміршең болып келеді.

Әдебиеттер

1. Уоттс М. Нарықтық экономика әліппесі / Ауд Н.Оразбеков. – Алматы, 2005.
2. Есенова Г.Ж. Управление финансовыми ресурсами // Қаржы-қаражат. – 2007.
3. Большаков С.В. Финансы предприятий. Теория и практика: Учебник. – М., 2005.
4. Ковалев В.В. Финансы и статистика. – 2002.
5. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты. – 2003.
6. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. – 1998.

Түйін

Бұл мақалада компанияның қаржылық жағдайын талдау және болжау мәселесі баяндалған. Қазіргі экономикалық жағдайда кәсіпорынның қаржысын тиімді ұйымдастыру туралы қарастырылды.

Резюме

В статье описывается прогнозирование и анализ финансового состояния компании. Рассматриваются методы прибыльного распределения финансов предприятия в нынешнем экономическом состоянии.

Summary

The article describes the forecasting and analysis of the financial condition of the company. The methods of profitable distribution of enterprise Finance in the current economic state are considered.



ӘОЖ: 336.201:341.462 (574)

С.А. Успанова, «Қаржы» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: **Ғ.С. Сейтқасымов**, э.ғ.д., профессор

ҚазЭҚХСУ

КОМПАНИЯНЫҢ МЕНШІК ЖӘНЕ ТАРТЫЛҒАН КАПИТАЛДАРЫН БАСҚАРУ

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» халқына Жолдауында: «2014-2015 жж. шағын және орта

208

бизнесті дамытуға 1 трлн теңге бөлініп үлгерілген болатын. «Нұрлы Жол» бағдарламалары жобаларына – 2,7 трлн теңге. 2,7 трлн теңге Қазақстанға халықаралық қаржы ұйымдары тарапынан бөлінді. Қытай Халық Республикасы 2,7 млрд долл. көлемінде несие берді. Тұтастай алғанда, осы Жолдау жобаларын жүзеге асыруға 7,5 трлн теңге тартылмақ. Осы қаржыларды тиімді пайдалану – Үкіметтің басты міндеті және жауапкершілігі.», – деп айтылған, яғни кәсіпкерлікті дамытуға орасан зор қаражаттар бөлінген [1].

Кәсіпорын-экономиканың қозғаушы күші, кәсіпорын қызметінің дұрыс жолға қойылуы көптеген факторларға байланысты болып табылады. Соның ішінде капиталды басқарудың дұрыс ұйымдастырылып жүргізілуі үлкен рөл атқарады.

Кәсіпорынның қаржы тұрақтылығын бағалау, объективті, ғылыми негізделуі үшін оның меншікті қаржылық тұрақтылығына баға беру қажет. Тек терең және ұқыпты талдау негізінде ғана оның қызметін объективті бағалап, кәсіпорынның қаржылық сенімділігін нығайту немесе жақсарту және оның іскерлік белсенділігін арттыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдау үшін, басшылыққа нақты ұсыныстар беруге болады.

Диссертациялық жұмыстың өзектілігі кез келген кәсіпорынның іс-әрекетінде капитал маңызды орын алады, ол оның қаржылық тұрақтылығын, сенімділігін білдіреді. Капиталдың мөлшері жаңа жобаларды қаржыландыруға мүмкіндік береді, сол себепті, оған әсер етуші факторларды зерттеу, оны өсіру жолдарын анықтау – бүгінгі күні алғашқы орынға қойылады. Сондай-ақ, қарыз капиталын тарту саясаты да – кәсіпорындар мен компаниялар үшін өзекті мәселе болып табылады, өйткені, бір жағынан, кәсіпорындар өз қызметтерін қаржыландыруда қарыз капиталы нарығынан бос ақша қаражаттарды алуға мүмкіндіктері туса, ал екінші жағынан, дұрыс ұйымдастырылмаған қарыз капиталын тарту саясаты кәсіпорындардың қаржылық тәуелділігіне немесе банкроттыққа ұшырауына алып келуі мүмкін.

Шаруашылық жүргізуші субъектінің шаруашылық және инвестициялық қызметтерінің тиімділігі көбіне оның капиталының қалыптасу ерекшеліктерімен, сондай-ақ, ол инвестицияның қандай көздерін және қандай арақатынаста пайдаланатындығымен анықталады [3, 30 б.].

Компания капиталын қалыптастырудың негізгі мақсаты – даму динамикасын және жұмыс істеу ерекшеліктерін ескере отырып, оның операциялық және қаржылық қызметтерінің қаржыландыру көздеріне мұқтаждығын қамсыздандыру, сондай-ақ меншік иелері және менеджерлер таңдаған, оңтайландыру критерийлерінің негізінде компанияның біршама тиімді жұмыс істеуі үшін талаптарды қамсыздандыру тұрғысынан осы көздердің құрылымын теңгерімділікке жеткізу болып есептеледі.

Қаржылық әдебиеттерде капитал құрылымының мәселесі, инвестиция көздерінің құрамын және құрылымын анықтау мәселесі тек Қазақстан компаниялары үшін өзекті емес. Объективті себептер бойынша капитал құрылымы теориясы шетелде XX ғ. ортасында-ақ әзірлене бастады, алайда, Р. Брейли және С. Майерстің мойындауы бойынша «осы уақытқа дейін капитал құрылымының көпшілікке танымал үйлесімді теориясы жоқ» [3, 1024 б.], бұл «капитал» және «компания капиталының құрылымы» ұғымдарының анықтамасының көп болуымен, сондай-ақ, компания қызметінің өзгешелігін және қарастырылатын инвестициялық жобаның ерекшеліктерін ескеруге болатын, капиталдың «тиімді» құрылымын есептеудің көпшілік қолданатын әдістемесінің жоқ болуымен дәлелденеді.

Капитал ұғымы ақшалай, материалдық және материалдық емес түрдегі анықтамалар бойынша беріледі. Бұл жағдайда капитал мүлктік кешен түрінде қарастырылады. Мүлік иесі болашақта табыс ала алады, яғни, капитал пәндік және құндық формада кездеседі. Пәндік формада қорлар есебінде, ал құндық формада қаражаттар есебінде болады. [13, 281 б.]

Капитал – қаржы менеджментінің ішіндегі ең жиі қолданылатын экономикалық категория болып табылады. Кәсіпорынның құрылуы мен дамуының ең негізгі экономикалық базасы бола тұра, кәсіпорын өзінің қызметі кезінде жұмысшылардың, мемлекеттің қызығушылығын қамтамсыз етеді. Қаржылық менеджментте кәсіпорынының капиталы, оның активінің құрылуында инвестицияланған, материалдық, материалдық емес, ақшалай формадағы қордың жалпы құнын сипаттайды.

Қорыта айтқанда, кәсіпорын капиталының экономикалық мағынасын қарастыра келе, оған мынандай сипаттама береді:

- кәсіпорынының капиталы өндірістің негізгі факторы болып табылады;
- капитал табыс әкелетін кәсіпорынының қаржылық ресурстарын сипаттайды;
- капитал меншік иелерінің қаржылық жағдайын құрудың негізгі көздері болып табылады;
- кәсіпорынының капиталы – оның нарықтық құнының өлшемі;
- кәсіпорындағы капиталдың динамикасы оның шаруашылық қызметіндегі тиімділік деңгейінің маңызды барометрі болып табылады.

Кәсіпорын капиталының экономикалық мағынасын қарастыра келе, оған мынандай сипаттама береді:

- кәсіпорынының капиталы өндірістің негізгі факторы болып табылады;
- капитал табыс әкелетін кәсіпорынының қаржылық ресурстарын сипаттайды;
- капитал меншік иелерінің қаржылық жағдайын құрудың негізгі көздері болып табылады;
- кәсіпорынының капиталы – оның нарықтық құнының өлшемі;
- кәсіпорындағы капиталдың динамикасы оның шаруашылық қызметіндегі тиімділік деңгейінің маңызды барометрі болып табылады.

Капитал кәсіпорынды құрудың және оның дамуының басты экономикалық базасы болып табылады, өйткені, ол кәсіпорын активтеріне инвестицияланған ақшалай, материалдық және материалдық емес қаражаттардың жалпы құнын сипаттайды. Өзінің қызмет ету процесінде капитал меншік иелерінің және кәсіпорын жұмысшыларының, сонымен қатар мемлекеттің мүдделерін қамтамасыз етеді. Міне, дәл осы жағдай қаржы ресурстарын қаржылық басқарудың негізгі объектісі ретінде анықтайды, ал олардың тиімді қолданылуын қамтамасыз ету қаржы менеджментінің өте жауапты міндеттерінің біріне жатады.

Қарыз капиталы – кәсіпорынның дамуын қаржыландыруда қайтарымдылық негізде тартылатын ақша қаражаттары немесе мүліктік құндылықтарды сипаттайды. Кәсіпорындардың тиімді қаржы әрекеті тұрақты түрде қарыз қаражатын тартумен байланысты. Қарыз капиталы – ең алдымен өсіп келе жатқан кәсіпорындардың меншікті көздерін қалыптастыру қарқынынан өнім шығару көлемінің өсу қарқынының артуы кезінде, өндірісті модернизациялауда, өнімнің жаңа түрлерін игергенде, өндірушінің нарықтағы үлесін кеңейтуде, басқа бизнесті иеленгенде және т.б. кездерде қолданылады. Қарыз капиталын пайдалану кәсіпорынның шаруашылық әрекетінің көлемін барынша кеңейтіп, меншікті капиталын тиімді пайдалануды қамтамасыз етеді, ақырында кәсіпорынның нарықтық құнын жоғарылатады [20, 98 б.].

Өндірістегі капиталды басқару мына маңызды тапсырмаларды шешуге бағытталған:

1. Капиталдың жеткілікті көлемін қалыптастыру өндірістің экономикалық дамуына қажетті қарқынды қамтамасыз етеді. Бұл тапсырма өндіріске қажетті ықпалдарды қаржыландыру үшін капиталдағы жалпы қажеттіліктерді анықтау жолында, айналымдар мен олардан тыс ықпалдарды қаржыландыру сызбасын қалыптастыру үшін, қаралған қайнар көздерден тартылған капиталдағы әр түрлі қалыптарының іс-шаралары жүйесінің дамуы үшін іске асырылады.

2. Қолдану бағыты мен іс-шаралар түрлері бойынша қалыптасқан капиталды таратудағы оңтайландыру. Бұл тапсырма шаруашылық операциялар мен өндірістік іс-шаралардың жеке түрлеріндегі капиталдың барынша қарқынды қолданылу мүмкіндіктерін зерттеу жолымен іске асады; капиталды келешекте қолдану үшін пропорциялардың қалыптасуы оның барынша қарқынды жұмыс істеуі мен өндірістің нарықтық бағасының өсуіне жағдай жасауын қамтамасыз етеді.

3. Капиталдың жоғары кірістеріне қол жеткізу жағдайларын қаржылық тәуекелдер деңгейінде қарастыру арқылы қамтамасыз ету. Капиталдың максималды кірістілігі (рентабельділік) оның қалыптасу сатысындағы орташа алынған оның бағасының азайтылған есебімен, тартылған капиталдардың жеке және қарызға алынған түрлерінің қарым-қатынасының оңтайлануымен қамтамасыз етілуі мүмкін, оларды өндірістің шаруашылық іс-шараларының нақты жағдайында табыстың барынша жоғары деңгейін жасайтын қалыпта тартуға болады.

4. Капиталды қолданумен байланысты қаржылық тәуекелдікті азайтуды оның кірісінің деңгейіне қарап қамтамасыз ету. Тәуекелдіктің деңгейін азайту тартылған капиталдардың қалыптарын диверсификациялау жолымен, оны қалыптастырудағы қайнар көздерінің жүйелерін оңтайландырумен, жеке қаржылық тәуекелшілікті болдырмаумен, оларды сыртқы және ішкі сақтандырудың

белсенді қалыптарымен қамтамасыз етілуі мүмкін.

5. Өндірістің даму кезіндегі тұрақты қаржылық тепе-теңдігін қамтамасыз ету. Тепе-теңдік жоғары деңгейдегі қаржылық тұрақтылығымен және өндірістің оның даму кезіндегі барлық кезеңдерінде төлемақыларын төлей алатындығымен айқындалады және капиталдың белсенді жүйелілігінің қалыптасуымен және оны жоғары өтімді ықпалдардың түрлерімен қажетті көлемде қаржыландыру болып табылады.

6. Өндірісті жеткілікті деңгейде қаржылық бақылауды оның серіктестері жағынан қамтамасыз ету. Қаржылық бақылау өндірістің бастапқы серіктестіктерінің қолындағы бақыланбайтын үлестерімен қамтамасыз етіледі. Өндірістің даму процесіндегі капиталдың келесі қалыптасу кезеңінде міндетті түрде мынаны ескеру қажет, мұнда сыртқы қайнар көздерден тартылған жеке капиталдар қаржылық бақылаулардың құлдырауына әкеп соқпауы тиіс және өндірісті басқа инвесторлар сіңіріп кетпеуі тиіс.

Дәстүрлі жақындау екі процестің шығуымен ғана қарастырылады: капиталдың қалыптасуының басқару процесі мен оны қолданудағы басқару процесі. Бұл жақындау біздің пікіріміз бойынша, айналымдардың негізгі кезеңдерімен және капиталдың қалыптасуымен толықтай байланыста болмайды және осыған байланысты нақтылықты талап етеді. Капиталды ұдайы басқару процесін бөліп қарау бағаны толықтыратын болашағы бар концепцияны қолдануға мүмкіндік береді [23, 98 б.].

Әдебиеттер

1. Молдахметова А., Өтебаев М. Микроэкономика: Оқулық. – Алматы, 2010. – 136 б.
2. Түсіпбеков Т., Теңізбаева Ғ. Кәсіпорын экономикасы. – Астана: Фолиант. Әдістемелік құрал. – 2010. – 183 б.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М.: Политиздат, 1969. – Т. 24, ч. 1. – 1212 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 876 с.
5. Советский энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова. – М., 1984. – 1283 с.
6. Ле-Кутре В. Основы балансоведения. – М.: МАКИЗ, 1924.
7. Международный бухгалтерский учет GAAP и IAS: Справочник бухгалтера от А до Я. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 372 с.
8. Экономика и менеджмент на предприятии / Под ред. С.Ю. Вайнштейна. – Новосибирск: НГАЭиУ, 2012. – 239 с.

Түйін

Қазақстан жақын орналасқан мемлекеттермен тиімді және болашақ байланыстардың дамуы біздің мемлекетіміздің әлеуметтік-экономикалық жүйесінің сапасына жағымды ықпал етеді. Сондықтан да біріншіден, бұл экономиканың қайтымсыз құлдырауына жол бермейді, ең алдымен озат-аймақтардың, өйткені ол жарты ғасырдан астам барысында Сібір, Орта Азия, Оралдың индустриалды орталықтарымен бірге кең кооперацияда құраған. Екіншіден, республикадағы орын алған экономикалық байланыстардың тиімділігі көлік шығындарындағы елеулі үнеммен шартталуда. Әлеуметтік-экономикалық жүйенің тағы бір жақсы жағын сипаттайтын белгі-бұл экономикадағы ілгермелі дамудың потенциалы. Бұл белгінің негізі оның әрбір аймақтың Ұдайы өндіріс процесін жаңа техникалық-технологиялық негізде нақты материалдық базаны ашып көрсететіндігінде.

Резюме

Эффективное развитие и развитие будущих связей Казахстана с близлежащими государствами хорошо влияет на качество социально-экономической системы нашего государства. Поэтому, во-первых это не дает риск к экономическому кризису, в начале улучшенных регионов, потому что оно больше полувека сформировано в полной кооперации вместе с индустриальными центрами как Сибирь, Средняя Азия, Орал. Во-вторых эффективность экономических связей республики обусловлено с большой экономией расходования автомобилей. Еще один знак хорошо характеризующей хорошую сторону социально-экономической системы – это потенциал, поступательного развития экономики. Основа этого знака то, что он показывает фактическую материальную базу в новой технико-технологической основе процесс постоянного производства каждого региона.

Summary

Effective development and the development of future relations with the neighboring states of Kazakhstan good effect on the quality of the socio-economic system of our state. There fore, firstly it prevents the risk of an

economic crisis at the beginning of improved regions, because it is more than half a century, formed the full cooperation with the industrial centers as Siberia, Central Asia, Oral. Secondly effectiveness of economic relations of the country due to the high expenditure savings vehicles. Another good sign characterizes the good side of the social-economic system – a potential progressive development of the economy. The basis of this sign – the fact that it shows the actual material base in the new technical-technological process based on continuous production of each region.



УДК 005:336,647

К.Г. Шарипов, магистрант спец. «Финансы»

Научный руководитель: **Ж.А. Тойжигитова**, к.э.н., ст. преподаватель

КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

За последние годы в Казахстане существенно изменились правовая и экономическая системы. Но, несмотря на это, в современной Казахстанской экономике собственный капитал предприятия выступает как важнейшая экономическая категория и является одним из сравнительно новых объектов бухгалтерского учета.

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, т.к. 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, т.к. 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 высокую ликвидность. 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, связанных 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, связанных с деятельностью товарищества в пределах стоимости внесенных ими вкладов
Товарищество с дополнительной ответственностью			Участники отвечают по его обязательствам своим вкладом 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 внесенного участниками вклада в имущество товарищества

Производственный кооператив размер начального собственного капитала определяется решением общего собрания членов кооперативов. Касаемо индивидуального предпринимателя в отсутствии юридического лица, то на уровне закона начальный 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 РК: «О товари-

щества 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 предпринимательской 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 цены 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 неиз-

бежно 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 РК от 22 апреля 1998 г. «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» (с изменениями и дополнениями).
3. Закон РК от 5 октября 1999 г «О производственном кооперативе».
4. Закон РК от 13 мая 2003 г. «Об акционерных обществах».
5. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». – Астана, 14 декабря 2012 г.

Резюме

В статье дан правовой аспект механизма формирования собственного и заемного капитала субъектов малого и среднего предпринимательства.

Түйін

Мақалада кіші және орта кәсіпкерлік субъектілерінің жекеменшік 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.



**ҚАЗАҚСТАННЫҢ САНДЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕСЕП ЖӘНЕ
АУДИТ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

**ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ
ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА**

**PROBLEMS OF ACCOUNTING AND AUDITING IN THE CONDITIONS
OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN**

УДК 657.1

***Н.Н. Абдибалиев**, магистрант спец. «Учет и аудит»*

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

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РИСКОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В последнее десятилетие существенно возросло влияние бухгалтерского учета на экономику развитых в экономическом отношении государств. От качества ведения бухгалтерского учета зависит экономическая безопасность не только отдельно взятого предприятия или государства, но и всей мировой экономики в целом. Однако риски в бухгалтерском учете до сих пор досконально не изучены.

Риск – это характеристика процесса выбора между действием и бездействием или другим действием, сопряженного с вероятностью оказаться в худшем положении, как результатом выбора.

Сам «риск», как следует из определения, обладает характерными свойствами:

1. Неопределенность. Риск существует тогда и только тогда, когда возможно не единственное развитие событий.

2. Ущерб. Риск существует, когда исход может привести к ущербу (убытку) или другому негативному последствию.

3. Наличие анализа. Риск существует, только когда сформировано субъективное мнение «предполагающего» о ситуации и дана качественная или количественная оценка негативного события будущего периода (в противном случае это угроза или опасность).

4. Значимость. Риск существует, когда предполагаемое событие имеет практическое значение и затрагивает интересы хотя бы одного субъекта. Риск без принадлежности не существует [1].

В современной экономике одним из основных источников информации для принятия экономически обоснованных решений является финансовая отчетность, которая имеет высокий уровень достоверности, но при этом ей свойственно и некоторая степень неопределенности.

Шевелев А.Е. отмечает, что возникновение бухгалтерского риска, как следствие некоторой неопределенности подвержено влиянию факторов финансово-хозяйственной среды предприятия [2]. Выделяет внешние и внутренние факторы (рисунок).

Бухгалтерский риск необходимо рассматривать в качестве комплексного учетного объекта, что предопределяется самой экономической основой его структуры.

Ткачева А.А. так определяет бухгалтерский риск: «комплексная категория, которая объективно существует в результате неточности, имеющих место в учетном процессе, вызванных наличием альтернативных принципов бухгалтерского учета, нечеткости стандартов бухгалтерского учета, а также в определенной степени в связи с человеческим фактором» [3].

Бухгалтерский риск неизбежно образуется в процедурах регистрации, оценки и обобщения

информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации. В целях обеспечения непрерывности деятельности предприятию необходимо регламентировать учетные процедуры позволяющие идентифицировать риски и выявлять их последствия.



Рисунок. **Факторы возникновения бухгалтерского риска***

**Примечание: составлен по источнику [2]*

Достижение экономической безопасности предприятия происходит за счет устранения внешних и внутренних угроз, обусловленных рисками.

Таким образом, в современных экономических условиях одним из основных объектов управления на предприятиях, является бухгалтерский учет. В этой связи одной из важных задач руководства и бухгалтерской службы является выявление соответствующих угроз, идентификация соответствующих бухгалтерских рисков и принятие мер по их снижению

Финансовой отчетности присуща значительная степень неопределенности, которая связана с процессом ее формирования и представления. Обеспечение полноты и достоверности информации, отражаемой в отчетности невозможно без выявления и оценки бухгалтерских рисков, как на этапе планирования, так и в текущей деятельности организации в целях принятия обоснованных решений по их снижению.

Основные требования к достоверности финансовой отчетности установлены Закона РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» – «финансовая отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений». Бухгалтерские риски могут исказить данные бухгалтерской отчетности. Характеристика риска, выявление причин его возникновения, позволит сформировать в организации механизм его минимизации и эффективно управлять риском [4].

Основные виды бухгалтерских рисков. Среди бухгалтерских рисков, согласно нашему суждению, прежде всего следует особо отметить опасности, сопряженные с человеческим фактором, т.к. несмотря на то, что же, финансовая отчетность создается на базе положений, определенных нормативно-правовыми актами, у бухгалтера остается обширный диапазон проблем, согласно

которым он в праве принять решение лично. Вариативность заключений в условиях выполнения определенной учетно задачи приводит к зарождению риска, что в международной практике причисляют к риску профессионального суждения. Он появляется в следствии того, что международные стандарты определяют только единые основы и условия к выявлению данных, решение по выбору определенных операций оценки статей отчетности и развития экономической информации принимает бухгалтер.

В согласовании с национальными стандартами учета, организация имеет возможность лично подбирать и фиксировать в учетной политике эти методы, которые достоверно описывают ее экономическое и материальное положение, что также порождает рисковую обстановку. От степени высококлассной подготовки бухгалтера, его понимания фактов хозяйственной жизни, зависит отражение данных фактов в финансовой отчетности. Поэтому субъективное мнение профессионала может оказать основательное воздействие на показатели финансовой отчетности. Так, два бухгалтера на основе одних и тех же сведений, делая упор на профессиональное суждение, могут составить разные отчеты.

Вторым по значимости видом бухгалтерского риска, оказывающим большое влияние на бухгалтерскую отчетность, согласно нашему суждению, представляется финансовый риск, который в себе содержит инфляционный и валютный. В условиях стагнации экономики финансовая отчетность никак не дает возможность справедливо оценить реальную стоимость компании, ее экономическое положение и итоги работы. Незначительный уровень стагнации экономики никак не оказывает мощного воздействия на отчетность, высокий – отображается в абсолютно всех сторонах финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Валютный риск связан с риском потерять часть прибыли при обмене, покупке, или продаже иностранной валюты, курс которой находится в постоянном движении, а также при отсрочке платежей во внешнеэкономических операциях. Необходимо выделить следующие виды валютного риска: инвестиционный (связан с инвестиционными вкладами и получением с них процентов); операционный (связан с расчетами по хозяйственным договорам); трансляционный (возникает в компаниях, в которых существует разница между активными и пассивными доходами в валюте); экономический (обусловлен неблагоприятным изменением обменного курса).

Следующим типом бухгалтерского риска является информационный. В настоящее время не имеется общепризнанной трактовки определения «информационный риск». Суть процессов, явлений и предметов порождают случайность. Информационная неопределенность сопутствует и дополняет объективную случайность, или представляется единой базой случайности события. Подобным способом, информационная неясность находится в основе всех рисков [5].

Информационный риск – это неожиданное явление, что приводит к негативным результатам в информационной системе. Влияя на информационную концепцию, риски приводят компанию к убытку и потерям. Информационный риск может быть вызван равно как внутренними, так и внешними факторами. В концепции бухгалтерских рисков особенное положение занимают нормативно-правовые риски. В данный момент функционирующие положения согласно бухгалтерскому учету Республики Казахстан, к сожалению, охватывают не все финансовые объекты, бухгалтерский учет которых регламентируется международными стандартами, включают противоречия, разночтения, что в итоге приводит к риску допустить погрешности в их использовании в учетной практике учреждений.

Риски организационной структуры возникают если выбранная стратегия управления разрознена с выбранной организационной структурой (линейной, функциональной, линейно-функциональной, дивизиональной, матричной, комбинированной). Структура управления компанией (бухгалтерской службой) должна быть такой, чтобы обеспечить реализацию ее стратегии, достижение ее целей и эффективное решение стоящих перед организацией задач.

Кадровый риск – это сложный риск, в составе которого можно выделить: должностной риск (несоответствие должности видам деятельности, целям, задачам, функциям и технологиям); квалификационно-образовательный (несоответствие работника занимаемой должности); риск злоупотреблений и недобросовестности (зависит от уровня работы по подбору и найму персонала, от

эффективности деятельности служб безопасности, результативности контрольно-ревизионного аппарата, от стиля руководства, корпоративной культуры).

В качестве отдельного вида необходимо выделить риски обстоятельств непреодолимой силы. К ним можно отнести экстремальные погодные условия и стихийные бедствия, обстоятельства, вызванные деятельностью человека, в результате которых может стать уничтожение части или полностью бухгалтерской отчетности.

В качестве отдельного типа следует особо отметить опасности факторов непреодолимой силы. К ним допускается причислить экстремальные атмосферные обстоятельства и стихийные несчастия, обстоятельства, спровоцированные деятельностью человека, в следствии которых может стать ликвидация части либо целиком бухгалтерской отчетности [6].

К внешним рискам относят политические риски и риски социально-экономической ситуации, косвенно несущие неопределенность, что несомненно оказывает влияние на хозяйствующих субъектов. При оценке бухгалтерского риска в отношении отдельных статей баланса и показателей финансовой отчетности в бухгалтерском деле крайне важно принимать во внимание следующие факторы.

1. Условия и методы ведения производства, т.е. жесткая конкуренция, быстрые изменения в технологии производства, установление новых информационных систем, изменение рынков сбыта и смена спроса клиентов, общее состояние отрасли и количество банкротств, быстрые изменения в законодательстве, которые не успевают отслеживать бухгалтеры, законодательные ограничения по политическим причинам или ограничения, связанные с охраной окружающей среды, или др.

2. Месторасположение (географическое). Сюда относятся политическая нестабильность, осуществление больших объемов реализации в районах с нестабильной экономической ситуацией, транспортные проблемы).

3. Штат и организация бизнеса. Доминирующая роль президента фирмы и неэффективная деятельность совета директоров предприятия. В этом случае главный бухгалтер должен составить отчетность, которая требуется с точки зрения президента фирмы. И совет директоров вряд ли будет осуществлять контроль за правильностью составления отчетности работы отдела.

Таким образом, для снижения неопределенности в бухгалтерском учете, обеспечению достоверности финансовой отчетности, как для организации, так и для внешних пользователей, по нашему мнению, необходимо создание комплекса мер, направленных на минимизацию бухгалтерских рисков, основанного прежде всего на глубокой и развернутой их характеристике. Отчетная информация будет достоверна, если будет опираться на общие методологические подходы, установленные в международных стандартах отчетности, содержать пояснения и дополнения, раскрывающие информацию о рисках.

Литература

1. Огильба А.В., Рура О.В. Характеристика основных видов бухгалтерских рисков // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 38-41.
2. Шевелев А.Е. Риски в бухгалтерском учете: Учебн. пособие /А.Е.Шевелев, Е.В. Шевелева. – М.: КНОРУС, 2011. – 280 с.
3. Ткачева А.А. Риски в бухгалтерском учете: сущность и современные подходы к их оценке. gae.ru/forum
4. Шарипов А.К., Молодцов Е., Сисембаева Д. Проблемы адаптации развития бухгалтерского учета Республики Казахстана к международным стандартам финансовой отчетности // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. – Пермь: Зебра, 2015. – С. 125-129. URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7871>
5. Идрисова А.Ш. Основные требования к ведению бухгалтерского учета в РК. vuzlit.kz/371870/osnovnye
6. Боримская Е.П., Панченко И.П. Направления организации бухгалтерского учета в условиях риск-ориентированного управления // Международный бухгалтерский учет, 2013. – №38. wiseeconomist.ru/poleznoe

Резюме

Статья посвящена изучению современных подходов к оценке рисков в бухгалтерском учете. Бухгалтерский риск неизбежно образуется в процедурах регистрации, оценки и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации. Отмечается, что в целях обеспечения непрерывности деятель-

ности предприятию необходимо регламентировать учетные процедуры позволяющие выявлять риски и их последствия.

Түйін

Мақалада бухгалтерлік есепте тәуекелдерді бағалаудың заманауи тәсілдерін зерттеуге арналған. Есепке алу тәуекелі ұйымның мүлкі мен міндеттемелері туралы ақпараттарды есепке алу, бағалау және жинақтау процедураларында сөзсіз қалыптасады. Кәсіпорынның сабақтастығын қамтамасыз ету үшін тәуекелдерді және олардың салдарын анықтауға мүмкіндік беретін бухгалтерлік рәсімдерді реттеу қажет.

Summary

The article is devoted to the study of modern approaches to risk assessment in accounting. Accounting risk is inevitably formed in the procedures for registering, evaluating and summarizing information in monetary terms about property and liabilities of an organization. It is noted that in order to ensure the continuity of the enterprise, it is necessary to regulate accounting procedures that allow identifying risks and their consequences.



УДК 336.662

А.К. Абилева, магистрант спец. «Учет и аудит»

Научный руководитель: Г.С. Тусибаева, PhD, и.о. доцента

КазУЭФМТ

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И АУДИТОРСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Одним из важнейших условий эффективной деятельности предприятия является оснащение их основными средствами. Информация о них имеет большое значение для характеристики финансового положения и результатов деятельности организации. Основные средства являются одним из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Значимость объектов основных средств обуславливает актуальность и необходимость проведения аудита основных средств.

Важным моментом аудита основных средств является оценка состояния системы внутреннего контроля. Мнение аудитора об эффективности системы внутреннего контроля (СВК) является основанием для планирования степени детальности и выборочности проведения аудиторских процедур.

Система внутреннего контроля – это процедуры и политика, принятая руководством клиента для оказания помощи в достижении цели, направленной на обеспечение упорядоченного и эффективного ведения деятельности, включая соблюдение политики руководства, сохранность активов, предотвращение и выявление мошенничества и ошибок, точность и полноту бухгалтерских записей, а также своевременную подготовку надежной финансовой информации. Система внутреннего контроля включает в себя: контрольную среду и процедуры контроля [1, с. 56].

Контрольная среда – это общая позиция, осведомленность и действия руководства предприятия по отношению к системе внутреннего контроля и ее важности для руководства.

Процедуры внутреннего контроля – это процедуры и политика, которые идут в дополнение к контрольной среде, установленные руководством клиента.

При оценке эффективности надежности системы внутреннего контроля в целом аудитором должно быть использовано не менее трех градаций: а) высокая; б) средняя; в) низкая. Аудитор самостоятельно разрабатывает методику и порядок изучения и оценки системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля, планирует процедуры аудиторской проверки в зависимости от результатов такого изучения и оценки [2, с. 161].

Процедура первичной оценки надежности системы внутреннего контроля предприятия осуществляется на основе методики и приемов, которые аудитор разрабатывает самостоятельно, но с учетом требований МСА. В ходе процедуры первичной оценки надежности системы внутреннего контроля аудитор должен принимать во внимание, что:

- а) следует проверить бухгалтерскую и хозяйственную документацию предприятия всего отчетного периода, а не только избранных периодов времени;
- б) при проверке необходимо уделить большое внимание тем периодам, деятельность в которых имела особенности или различия по сравнению с деятельностью, типичной для всего периода в целом;
- в) оценка надежности всей системы внутреннего контроля и отдельных средств контроля как «низкой» не исключает возможности оценки надежности других отдельных средств контроля как «средней» или «высокой».

По итогам процедуры первичной оценки надежности – «низкой», «средней» или «высокой» – аудитор планирует аудиторские процедуры. Все этапы оценки он надлежащим образом документирует с указанием аргументов, которыми при этом руководствовался [3, с. 121].

При оценке системы внутреннего контроля в части основных средств, аудитору необходимо проверить:

- организацию бухгалтерского учета в части объектов основных средств;
- организованы ли на предприятии средства бухгалтерского контроля;
- насколько обеспечена сохранность основных средств;
- организацию и проведение инвентаризации в части объектов основных средств.

Проверка организации бухгалтерского учета в части объектов основных средств будет заключаться в убеждении правильности и полноты отражения и всех операций, происходящих с объектами основных средств.

Что касается средств бухгалтерского контроля, то здесь проверяется наличие отделов, или специалистов (юристов и бухгалтеров), которые осуществляют контроль, проверку правильности работы бухгалтерии.

Немаловажным фактом при проведении аудиторской проверки в части основных средств является – оценка обеспеченности их сохранности и проведения инвентаризации. Проверка системы внутреннего контроля должна установить, насколько эта система достоверно отражает хозяйственную деятельность субъекта во всех ее проявлениях. Еще на стадиях планирования и проведения внутреннего аудита специалист разбирается в принятой системе бухгалтерского учета на предприятии.

Знакомство с системой бухгалтерского учета включает в себя изучение, анализ и оценку сведений касающихся:

- Учетной политики и основных принципов ведения бухгалтерского учета проверяемого экономического объекта;
- организационной структуры подразделения, ответственного за ведение бухгалтерского учета и подготовку финансовой отчетности;
- распределения обязанностей и полномочий между работниками, принимающих участие в ведении бухгалтерского учета и подготовки отчетности;
- организации подготовки, оборота и хранения документов, отражающих хозяйственные операции;
- порядка отражения хозяйственных операций в регистрах бухгалтерского учета, форм и методов обобщения данных таких регистров;
- порядка подготовки периодической финансовой отчетности на основе данных бухгалтерского учета;
- роли и места средств вычислительной техники в ведении учета и подготовки отчетности;
- критических областей, где особенно велик риск возникновения ошибок или искажений финансовой отчетности;
- средств контроля, предусмотренных в отдельных областях системы учета.

При проведении внутреннего аудита в части оценки состояния бухгалтерского учета хозяйствующего субъекта следует иметь в виду, что система бухгалтерского учета хозяйственных операций может считаться эффективной, если [4, с.141]:

- операции в учете правильно отражают временной поток их осуществления;
- операции в учете зафиксированы в правильных суммах;
- операции правильно и в соответствии с действующими нормативными положениями и Учетной политикой отражены на счетах бухгалтерского учета;
- зафиксированы детали операций, имеющие существенное значение для учета и отчетности;
- ограничена возможность появления злоупотреблений.

В ходе проверки аудитору необходимо:

- ознакомиться с внутренними документами предприятия, касающимися организации, постановки и ведения бухгалтерского учета;
- определить в какой мере реальное состояние дел соответствует положениям вышеперечисленных документов;
- проследить движение отдельных сумм в учете.

Планирование, являясь начальным этапом проведения аудита, состоит в разработке общего плана с указанием ожидаемого объема, графиков и сроков проведения аудита, а также в разработке аудиторской программы, определяющей объем, виды и последовательность осуществления аудиторских процедур. В МСА 300 подчеркивается необходимость планирования аудитором своей работы по проверке таким образом, чтобы она была эффективна, качественна и выполнена к намеченному сроку. Составление плана и программы аудита являются обязанностью аудитора. Аудитору следует разработать и документально оформить план аудита с описание предполагаемого масштаба и порядка проведения аудита. План должен быть достаточно подробным и служить руководством при разработке программы аудита [4, с. 44].

В общем плане предусматриваются сроки проведения аудита и график его проведения, подготовки заключения.

Также необходимо принять во внимание риск и существенность. По своему профессиональному суждению аудитор оценивает значимые области и определяет приемлемый уровень существенности с целью выявления существенных, с количественной точки зрения, искажений. Тем не менее, как значение, так и характер искажений должны приниматься во внимание.

Существенность рассматривается как на уровне финансовой отчетности в целом, так и в отношении остатков по отдельным счетам бухгалтерского учета, групп однотипных операций и случаев раскрытия информации.

На существенность могут оказывать влияние нормативные правовые акты РК, а также факторы, имеющие отношение к отдельным счетам бухгалтерского учета финансовой отчетности и взаимосвязям между ними [5, с. 188].

В зависимости от рассматриваемого аспекта финансовой отчетности возможны различные уровни существенности. Аудиторская оценка существенности, помогает аудитору решить какие показатели финансовой отчетности проверять, а также вопрос использования выборочной проверки и аналитических процедур.

Таким образом, аудит операций с основными средствами – важная часть аудиторской проверки финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия. При проверке производственных отчетов надежность и достоверность аудита основных средств в решающей мере определяет достоверность оценки имущественного состояния предприятия. Своевременное проведение аудиторской проверки правильности учета, налогообложения и использования основных средств позволит избежать многих неприятностей.

Литература

1. Дюсембаев К.Ш. Теория и эволюция аудита. – Алматы: Экономика, 2012. – 722 с.
2. Абленов Д.О. Профессиональный аудит: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2008. – 557 с.
3. Тусибаева Г.С. Качество аудиторских услуг: теория, методология, контроль: Монография. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2015. – 192 с.
4. Сагиндыкова Г.М. Практический аудит. Учебн. пособие. – Астана. Изд. КазУЭФМТ, 2012. – 180 с.
5. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Аудит: Учебн. пособие. – М.: Магистр, 2011. – 463 с.

Резюме

В научной статье раскрывается важность аудита основных средств, а также системы внутреннего контроля на предприятии. Отмечается, что информация об основных средствах имеет большое значение для характеристики финансового положения и результатов деятельности организации.

Мнение аудитора об эффективности системы внутреннего контроля является основанием для планирования степени детальности и выборочности проведения аудиторских процедур.

Түйін

Ғылыми мақалада негізгі құралдар аудитінің, сондай-ақ кәсіпорында ішкі бақылау жүйесінің маңыздылығы туралы айтылады. Негізгі құралдар туралы ақпарат қаржы жағдайының сипаттамасы және ұйым қызметінің нәтижелері үшін маңызды болып келетінін ескерген жөн.

Аудитордың ішкі бақылау жүйесінің тиімділігі туралы пікірі аудиторлық рәсімдерді өткізу нақтылығы мен іріктемелілігі үшін негіз болып табылады.

Summary

The scientific article reveals the importance of the audit of fixed assets, as well as the internal control system at the enterprise. It is noted that information on fixed assets is important to characterize the financial position and performance of the organization.

The auditor's opinion on the effectiveness of the internal control system is the basis for planning the degree of detail and selectivity of the audit procedures.



УДК 334.012:657.1

*Ғ.А. Арғынғазы, магистрант спец. «Учет и аудит»
Научный руководитель: Т.К. Бекжанова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА АУТСОРСИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Многообразие и усложнение экономических взаимосвязей хозяйствующих субъектов на рынках товаров, работ, услуг и капитала в условиях их неустойчивой конъюнктуры и резких колебаний спроса и предложения, с одной стороны, и интенсивного развития информационных технологий, с другой стороны, актуализирует необходимость поиска новых инструментов организации и ведения бухгалтерского учета и проведения контрольных мероприятий. Одним из базовых залогов прозрачности бизнеса является достоверность показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, которую, при прочих равных условиях, обеспечивают специалисты бухгалтерской службы – бухгалтер с соответствующими знаниями и опытом.

Вопросы формирования бухгалтерской службы и организации бухгалтерского учета в настоящее время представляются весьма актуальными. Во-первых, это обусловлено введением международных стандартов финансовой отчетности, которые по-новому отражают подходы к структуре финансового учета. Во-вторых, желанием руководства предприятия минимизировать затраты, связанные с организацией и управлением.

Организация бухгалтерского учёта предполагает процесс создания условий и элементов построения учетного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности предприятия, как для внутренних, так и для внешних пользователей и осуществления контроля за рациональным использованием имущества предприятия и своевременным внесением платежей в бюджет и внебюджетные фонды [1].

Целью организации бухгалтерского учета на предприятии является создание такой системы учета, которая обеспечивала бы внутренних и внешних пользователей необходимой информацией.

В современных условиях для формирования коллектива сотрудников бухгалтерской службы предприятия существует общее требование – высокая квалификация и экономически обоснованная минимизация штата. Поэтому структура бухгалтерии формируется постепенно, по мере развития предприятия, освоения современных технологий и внедрения современных инструментов финансового менеджмента, централизации финансово-экономического управления предприятием и формирования на предприятии высокой корпоративной культуры.

В условиях стремительного развития и роста количества предприятий малого и среднего бизнеса, когда имеет место быть высокий спрос на услуги квалифицированного бухгалтера, тема бухгалтерского аутсорсинга в Казахстане особенно актуальна.

Это связано с тем, что в современных условиях постоянно усиливающейся конкуренции эффективное развитие бизнеса возможно путем максимальной концентрации усилий и ресурсов на профильной деятельности организации. Таким образом, ряд второстепенных функций целесообразно передать специализированным организациям, что позволит сконцентрировать внимание на производстве качественной и конкурентоспособной продукции с использованием новейших достижений науки и техники.

Аутсорсинг – это передача на договорной основе менее значимых, но функционально необходимых бизнес-процессов другим организациям – субподрядчикам, специализирующимся в этой области, за определенную плату [2].

Анализ направлений использования аутсорсинга позволили нам уточнить классификацию аутсорсинга по видам. Наиболее распространенной является классификация, представленная на рисунке.

Виды аутсорсинга			
IT-аутсорсинг	Аутсорсинг функций управления (бизнес процессов)	Аутсорсинг в сфере услуг	Производственный аутсорсинг
Оффшорное программирование	Бухгалтерский учет и финансы	Деловые услуги: – лизинговые; – строительные; – охрана помещения	Аутсорсинг основного производства
Тестирование программного обеспечения	Управление персоналом	Торговые услуги, гостиничные и услуги общественного питания	Аутсорсинг вспомогательного производства
Электронный бизнес (е-бизнес)	Маркетинг	Транспортные услуги и услуги связи	Application Service Providing (ASP)
	Реклама	Услуги госсектора	
	Логистика	Услуги населению, социальные и частные	

Рисунок. Виды аутсорсинга

Бухгалтерский учет относится к аутсорсингу бизнес-процессов, непроизводственному аутсорсингу, поскольку не связан напрямую с производственным процессом. Не стоит путать аутсорсинг бухгалтерии с привлечением внештатного бухгалтера. Аутсорсингу присуща, главным образом, передача регулярных функций, в то время как привлечение внештатного специалиста необходимо расценивать скорее как передачу эпизодических объемов работ конкретному исполнителю [4].

Таким образом, под бухгалтерским аутсорсингом понимается передача функций бухгалтерского учета или процессов ведения бухгалтерского учета или отдельных участков учета (учет заработной платы, учет основных средств, учет банковских операций и т.д.), иногда вместе с соответствующими активами внешнему (стороннему) поставщику или провайдеру, который представляет конкретную услугу по учету в течение установленного времени по согласованным сторонами расценкам, гарантируя определенное качество ведения учета и распределяя риски по ведению учета на себя и заказчика.

Виды аутсорсинговых услуг бухгалтерского учета делятся на:

- услуги по ведению учета расчетов с поставщиками и покупателями;
- услуги по ведению расчетно-кассовых операций;
- услуги по расчету заработной платы;
- услуги по заполнению и сдаче бухгалтерской и налоговой отчетности;
- анализ учета активов предприятия;
- ведение налогового учета;
- консультации по бухгалтерскому и налоговому учету.

На сегодняшний день многие организации прибегают к бухгалтерскому аутсорсингу, и, можно сказать, зачастую результаты оправдывают ожидания.

Безусловно, аутсорсинг бухгалтерских услуг обладает рядом преимуществ:

- экономия на штате сотрудников, их оплате труда, содержании специально оборудованных рабочих мест;
- финансовая ответственность на компании – аутсорсере;
- высокий уровень профессионализма и улучшение качества получаемых услуг (высококвалифицированные работники со знанием современных бухгалтерских и правовых программ);
- оперативное реагирование и минимальное время выполнения поставленных задач;
- независимость, объективность и прозрачность деятельности компании – аутсорсера.

Помимо этого, направление ресурсов на основные виды деятельности позволяет постоянные затраты в персонал, аренду и организацию рабочих мест перевести в переменные затраты на потребляемые услуги, что создает условия для усиления контроля за рациональным использованием потребляемых ресурсов.

Но не следует ожидать, что аутсорсинг бухгалтерского учета избавит от всех проблем. Он направлен на стратегическое управление финансами, что позволяет точнее спрогнозировать возможности предприятия в будущем, но необходимо иметь стратегию развития предприятия, которая поможет, оптимизируя затраты, выстроить четкий план следования к намеченной цели, учитывая сложившуюся экономическую обстановку [5].

На данный момент наблюдается рост популярности бухгалтерского аутсорсинга, что связано с увеличением числа компаний, осознающих, что аутсорсинг бухгалтерского учета является инструментом оптимизации затрат и получения конкурентных преимуществ для целей реализации стратегии организации. Но выбирая компанию – аутсорсера, необходимо оценить практику и опыт предоставления услуг, квалификацию персонала, репутацию компании, скорость реакции на изменение законодательства, рекомендации от партнеров по бизнесу [6].

Вывод: таким образом, бухгалтерский аутсорсинг представляется нам, как эффективный способ организации деятельности фирмы и в то же время, как взаимовыгодное соглашение, в результате которого компания – аутсорсер получает прибыль, а организация – заказчик – качественные услуги.

Заключение: обобщая все сказанное в статье, следует отметить, что современная практика бухгалтерского учета аутсорсинговой деятельности в Казахстане требует еще большего изучения и, следовательно, заимствования положительной мировой практики.

Литература

1. Панков В.В. Аутсорсинг в бухгалтерском учете. – 2013. – С. 15-19.
2. Попова Н.П. Преимущества и недостатки бухгалтерского аутсорсинга. – 2010. – С. 37-38.
3. Михайлов Д.В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: Учебн. пособие. – М.: КноРус, 2013.
4. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2010.
5. Курьянович В. Реструктуризация фирмы и переход на аутсорсинг // Sales Business. – 2014. – №4.
6. Дж. Брайан Хейвуд. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М.: Вильямс, 2011. – 176 с.

Резюме

В статье рассмотрены виды аутсорсинговых услуг бухгалтерского учета. Показаны преимущества аутсорсинга бухгалтерских услуг, а также необходимые рекомендации и предостережения при выборе компании – аутсорсера.

Түйін

Мақалада бухгалтерлік есебінің аутсорсингтік қызметтерінің түрлері талқыланады. Бухгалтерлік қызметтердің аутсорсингінің артықшылығы, аутсорсер-компанияны таңдауда қажетті ұсыныстар және ерскертулер көрсетілген.

Summary

The article describes the types of outsourcing accounting services. The advantages of outsourcing accounting services are shown, as well as the necessary recommendations and cautions when choosing an outsourcing company.



УДК 336.662

Г.А. Ахатова, магистрант спец. «Учет и аудит»

Научный руководитель: Г.С. Тусибаева, PhD, и.о. доцента

КазУЭФМТ

ЭТАПЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Общепризнанно, что бухгалтерский учет в организации должен осуществляться по определенным правилам. Проблема заключается в установлении такой совокупности правил, реализация которых обеспечила бы максимальный эффект от ведения учета. При этом под эффектом в данном случае понимается своевременное формирование финансовой и управленческой информации, ее достоверность и полезность для широкого круга заинтересованных пользователей. Теоретически возможны три подхода к установлению правил постановки бухгалтерского учета на предприятии: централизованный, децентрализованный и смешанный. При первом подходе ведение учета регламентируется из единого центра. Особого значения не имеет, государственный это орган или общественное объединение. Второй подход предполагает индивидуализацию правил бухгалтерского учета для каждой организации. Хотя он обеспечивает максимальную адекватность учетных процедур характеру деятельности организации, в современных условиях хозяйствования он неприемлем.

Наконец, возможно разумное сочетание элементов первого и второго подходов. Мировой опыт подсказывает, что при данном способе за централизованным регулированием остается установление основополагающих правил и принципов ведения учета, обеспечивающих доступность и полезность финансовой информации. Содержательное такое регулирование состоит в идентификации этих правил и принципов, а также в определении круга общественно признаваемых приемов и способов ведения учета. Общие правила и принципы конкретизируются на каждом предприятии исходя из

условий деятельности, степени осознания ее особенностей, квалификации персонала, имеющейся технической базы управления. Иначе говоря, организации разрабатывают и проводят собственную учетную политику. Этот подход избран в Республике Казахстан для современной постановки бухгалтерского учета.

Учетная политика предприятия, как совокупность правил реализации метода бухгалтерского учета должна обеспечивать максимальный эффект от ведения учета. При этом понимается своевременное формирование финансовой и управленческой информации, ее достоверность, объективность, доступность и полезность для управленческих решений и широкого круга пользователей. И поскольку эффективность решения управленческих проблем предприятия зависит от решения указанной функции бухгалтерского учета, то целью данной работы является также показать основные организационные аспекты бухгалтерского учета и технические принципы их реализации [1, с. 105].

Учетная политика – это способы и методы учета, регулируемые нормативными актами, с одной стороны, и учитывающие особенности деятельности предприятия, с другой, т.е. практические правила ведения учета.

Впервые положение об учетной политике было введено в США в 1934 г. В условиях отсутствия нормативных актов по бухгалтерскому учету Конгресс США поручил Комиссии по ценным бумагам и биржам разработать положение по учетной политике для фирм, котирующих свои ценные бумаги. Это обстоятельство преследовало цель, навести определенный порядок и обеспечить предсказуемость в практике учета после кризиса 1929 г.

В 1972 г. был введен специальный национальный стандарт, согласно которому правила учетной политики распространялись на все другие компании.

Сущность учетной политики заключалась в механизме согласования имущественных интересов предприятия и внешних пользователей в учетной информации. В основе этого положения лежал постулат о праве предприятия по своему усмотрению (исходя из собственного понимания внутренних и внешних условий хозяйствования) выбирать и использовать различные методы обобщения. Такое право, однако было ограничено перечнем допустимых методов, а также обязанностью обеспечить их преемственность в течение отчетного периода и обязанностью раскрыть и разъяснить смену методов. В дальнейшем во всех экономически развитых странах были восприняты идеи концепции учетной политики и приняты нормативные акты, вводящие ее в действие.

Учетная политика является неотъемлемым инструментом, регулирующим методологические и организационные основы учета в организации. Несмотря на значимость данного понятия для бухгалтерского учета и отчетности, до настоящего времени не выработано единого понимания этой категории, что повышает значимость его определения в расширении и уточнении теоретического знания, а также учетной практике [2, с. 55].

Термин «учетная политика» произошел от английского словосочетания *accounting policies*. В соответствии с зарубежным подходом *accounting policies* – «...это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, применяемые организацией для подготовки и представления финансовой отчетности». Под учетной политикой организации подразумевается «...принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности» [3, с. 72].

Учетная политика разрабатывается один раз – как стартовая процедура при начале работы организации и должна быть утверждена. Однако в случае существенного изменения условий хозяйствования, либо в случае изменения законодательства Республики Казахстан и нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету организация обязана внести изменения в учетную политику. Учетная политика должна регламентировать ведение как бухгалтерского, так и налогового учета. Поэтому ее удобно разбить на две соответствующие части.

Учетная политика должна вырабатывать такие учетные решения, чтобы осуществлять как текущие, так и перспективные задачи бухгалтерского учета и налогообложения.

К процессу формирования учетной политики необходим особый подход, т.к. от этого зависят весь учетный процесс организации, правильность ведения учета и процесс принятия управленческих решений. При ее правильном формировании, учетная политика позволяет обеспечить эффективное

взаимодействие всех структур организации, участвующих в учетном процессе, и минимизировать затраты (материальные, трудовые и затраты времени) по разрешению возникающих вопросов. При разработке учетной политики предстоит решить следующие задачи [4]:

- сделать бухгалтерский учет прозрачным и доступным для понимания;
- создать систему налогового учета;
- предусмотреть определенные направления снижения налогов, не противоречащие действующему законодательству;
- построить такую организацию финансовой (бухгалтерской) службы, которая способствовала бы своевременному и четкому решению задач бухгалтерского учета и налогообложения.

Учетная политика, отвечающая на все вышеперечисленные задачи, может оказать действенную помощь организации, а не стать тем формальным документом, который во избежание проблем необходимо представить в налоговый орган. При разработке учетной политики следует также учитывать специфику деятельности организации. Учетные приемы, формирующие оценку активов, порядок признания выручки от реализации и списания затрат, имеют прямую связь с налогообложением предприятия и его финансовым положением. Варьируя учетной методологией в дозволенных законом пределах, имеется возможность выбирать наиболее выгодный способ учета. Поэтому определение и грамотное применение элементов учетной и налоговой политики – одно из направлений эффективного налогового планирования.

Учетная политика предприятия формируется на основе совокупности основополагающих принципов и правил, выбор для использования которых требует системного подхода с целью максимальной оптимизации.

Поэтому при выборе учетной политики следует учитывать следующие влияющие факторы:

1) форму собственности и организационно-правовой статус предприятия (государственное, частное, акционерное общество, товарищество и т.д.); отраслевую принадлежность и вид деятельности (промышленность, строительство, торговля, сельское хозяйство и т.д.); организационную структуру управления и наличия структурных подразделений; размеры (масштабы деятельности, объема продаж, численность персонала и др.);

2) текущие и долгосрочные цели предпринимательства (привлечение дополнительных финансовых ресурсов, укрепление конкурентных позиций на рынке, осуществление инвестиционных программ, повышение котировок акций и др.);

3) особенности деятельности – производственной (технологическая структура, потребляемые ресурсы), коммерческой (организация снабжения и сбыта, системы и формы расчетов, взаимоотношения с покупателями), финансовой (взаимоотношения с банками и другими финансовыми институтами, налоговой системой), управленческой (структура, независимость от собственников, отчетность перед ними, уровень технического обеспечения, в т.ч. компьютерной техникой);

4) кадровое обеспечение – уровень квалификации персонала (опыт, навыки, степень понимания стоящих перед ним задачи и проблем, способность их разрешать);

5) хозяйственная ситуация – развитость инфраструктуры рынка, состояние хозяйственного, налогового, бухгалтерского законодательства, благоприятность инвестиционного климата и т.д.

В процессе разработки учетной политики рекомендуется пройти следующие этапы:

- определение исполнителя разработки документов по учетной политике;
- экспертиза существующей системы бухгалтерского учета и отчетности;
- разработка положений учетной политики;
- внедрение и контроль использования утвержденных положений учетной политики.

Подводя итоги, можно сказать, что учетная политика для целей бухгалтерского учета и налогообложения является эффективным инструментарием управления процессом ведения учета и составления отчетности, финансового и налогового планирования его деятельности. В условиях финансовой нестабильности инструменты учетной политики экономического субъекта способны гарантировать высокую достоверность и информативность отчетных данных, ориентацию на уравнивание интересов разных групп пользователей отчетности, оптимизацию налогообложения и принятие обоснованных решений.

Литература

1. Кондракова Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебн. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Проспект, 2012. – 504 с.
2. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебн. пособие. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2011. – 955 с.
3. Нурсеитов Э.О. Учетные приемы в условиях МСФО. – Алматы: «Издательство LEM», 2012. – 114 с.
4. Учетная политика. URL: <http://refdb.ru/look/1694504.html>

Резюме

Научная статья посвящена вопросу формирования учетной политики. Отмечается, что в настоящее время учетная политика является мощным инструментом в управлении коммерческой организацией, поэтому ее формированию и раскрытию уделяется все больше внимания, что продиктовано требованием времени. Она призвана играть существенную роль в реализации стратегии предприятия.

Түйін

Бұл ғылыми жұмыс есеп саясатын қалыптастыру мәселесіне арналған. Қазіргі кезде есеп саясаты коммерциялық ұйымды басқарудың қуатты құралы болып табылады. Сондықтан оны қалыптастыруға көп көңіл бөлінеді. Бұл заман талабы. Ол мекеме стратегиясын іске асыруға маңызды роль атқарады.

Summary

Scientific article is devoted to the formation of accounting policies. It is noted that at present the accounting policy is a powerful tool in the management of a commercial organization, therefore, more attention is paid to its formation and disclosure, which is dictated by the demand of time. It is designed to play a significant role in the implementation of enterprise strategy.



УДК 336.66

А.Б. Ахметова, магистрант спец. «Учет и аудит»

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

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОЦЕНКИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Актуальность темы данной статьи обусловлена тем, что сегодня развитие рыночных отношений во многом зависит от экономической открытости государства. На начальной стадии этого процесса возникают вопросы взаимопонимания на уровне формирования учетной информации, являющейся международным языком бизнеса и основой подготовки финансовой отчетности, которая может соответствовать или не соответствовать международным стандартам.

Анализ действующих форм финансовой отчетности показал, что единообразие в этом вопросе не достигнуто. Особенно это касается отчетности о денежных средствах, которая относительно недавно введена в систему международных стандартов финансовой отчетности. В международной практике для обеспечения пользователей данными финансовой отчетности об изменениях денежных средств организации в разрезе основных видов его деятельности используется «Отчет о движении денежных средств». Многие специалисты полагают, что международные стандарты финансовой отчетности по движению денежных средств еще далеки от завершения.

В Казахстане для субъектов крупного предпринимательства, осуществляющих деятельность

в соответствии с МСФО (международными стандартами финансовой отчетности), форма отчета утверждена Приказом Министра финансов РК «Об утверждении перечня и форм годовой финансовой отчетности для публикации организациями публичного интереса (кроме финансовых организаций)» от 28 июня 2017 г. №404. Субъекты среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в соответствии с МСФО для малого и среднего бизнеса, составляют отчет в произвольной форме, требования к которой утверждены МСФО для МСБ [1].

Отчет о движении денег имеет большое аналитическое значение для пользователей финансовых отчетов компаний. В нем содержится наиболее важная информация, позволяющая судить о том, насколько эффективно компания распоряжается своими денежными средствами, а также обеспечивающая возможность акционерам и другим пользователям прогнозировать движение (прирост) денежных средств.

По мнению Чая В.Т., Чая Г.В. «В отчете о движении денежных средств предполагается раскрывать обособленно информацию о дополнительных финансовых внешних источниках поступления и расходования денежных средств, о движении денег в связи с исполнением обязательств организации по отношению к заинтересованным в делах организации лицам, а также в связи с инвестиционной деятельностью». Денежные средства являются жизненно важным ресурсом компании и требуют непрерывного анализа и эффективного управления ими. Все хозяйственные и финансовые операции компании классифицируются в соответствии с характером деятельности, в результате которой они произошли, и подразделяются по трем направлениям:

- основные хозяйственные операции (операционная деятельность);
- инвестирование (инвестиционная деятельность);
- финансирование (финансовая деятельность) [2].

Первоначально денежные средства могут быть получены в результате операционной и (или) финансовой деятельности:

- заработанные в ходе операционной деятельности (операционная);
- привлеченные заемные средства и капитал собственника (финансовая).

Затем, полученные денежные средства используются на осуществление операционной и (или) инвестиционной деятельности:

- на оплату расходов в ходе операционной деятельности (операционная);
- на приобретение инвестиций с целью получения дохода (инвестиционная).

Последующее управление денежными средствами:

– в случае недостаточности средств (превышение использования над поступлением) компания может поддержать ликвидность посредством возвращения стоимости инвестиций, приобретенных ранее (приток от инвестиционной деятельности) или путем привлечения заемного капитала (приток от финансовой деятельности);

– в случае наличия свободных средств (превышение поступления над использованием) компания может использовать остаток свободных денежных средств на приобретение инвестиций (отток от инвестиционной деятельности) или на возврат привлеченных ранее заемных средств (отток от финансовой деятельности).

Прирост денежных средств от инвестиционной и финансовой деятельности больше всего будет зависеть от рыночных условий, а не от результатов деятельности компании. В случае, если компания получает отрицательное значение изменения денег от инвестиционной или финансовой деятельности (т.е. не получает прироста), то она должна обеспечить достаточный прирост денежных средств от операционной деятельности для покрытия дефицита денег. Поэтому, остается сделать вывод, что основным источником непрерывного прироста денежных средств, который зависит от деятельности компании, и от которого, в свою очередь, зависит финансовое благополучие компании, являются денежные потоки от операционной деятельности. И если компания не обеспечит достаточного прироста денежных ресурсов от операционной деятельности, то в итоге она будет вынуждена прекратить свое существование.

В данной статье рассматриваются вопросы представления отчета о движении денежных средств от операционной деятельности, а также то, как должна быть использована полученная

информация пользователями при принятии управленческих решений по управлению денежными средствами. Акимова Б.Ж., Тулешова Г.К., Сапарбаева С.С. считают, что «необходимость составления отчета о движении денежных средств порождается одним из основополагающих принципов учета принципом непрерывности деятельности организации» [3].

Денежный поток от основной (операционной) деятельности дает представление о том, как компания генерирует прибыль в отчетном периоде в результате обычных хозяйственных операций. Важность данного раздела отчета о движении денежных средств заключается в том, что он устраняет влияние применения метода начисления на финансовые показатели компании (активы, обязательства, доходы и расходы), и позволяет получить информацию о результатах деятельности компании, измеряемых денежными поступлениями и оттоками. Отчет о прибылях и убытках отражает чистую прибыль, которая представляет собой критерий измерения прибыльности или убыточности компании, основанный на методе начисления доходов и расходов. Однако, необходимо понимать, что компания может обанкротиться в результате финансовых проблем, даже если она работает прибыльно, так как принцип начислений, лежащий в основе подготовки отчета о прибыли и убытках, требует признания доходов и расходов в соответствии с методом начисления независимо от факта получения денег или платежа. В этом случае возникает различие между чистой учетной прибылью и чистыми денежными средствами, полученными от операционной деятельности. Разница найдет отражение в бухгалтерском балансе как изменение текущих активов и текущих обязательств (дебиторская задолженность (полученные авансы от покупателей), начисленные платежи к оплате (платежи, оплаченные авансом)), погашение которых в будущем приведет к притоку или оттоку денежных средств.

Использование на практике как одного, так и другого метода имеет свои преимущества и недостатки. Преимущество прямого метода в том, что он показывает конкретные источники валовых операционных поступлений и выплат денег, знание которых может оказаться полезным при оценке движения денежных средств и их эквивалентов в будущем. Однако прямой метод не дает ответа на вопрос: почему чистое движение денежных средств отличается от чистой учетной прибыли за год? На этот вопрос ответ можно найти в отчете о движении денежных средств, представленном косвенным методом. Поэтому, для анализа движения денег от операционной деятельности рекомендуется использовать отчет о движении денег, составленный двумя методами. Использование обоих методов приводит к одинаковым результатам движения денег от операционной деятельности, а значит, и в целом по всем направлениям хозяйственной деятельности компании, т.к. расчет денежных потоков и их изменения в результате инвестиционной и финансовой деятельности при обоих методах одинаков [4].

Рассмотрим на примере расчет денежных потоков от операционной деятельности с применением «прямого метода» и «косвенного метода», а также то, как может быть использована информация пользователями при принятии управленческих решений.

Составление отчета о движении денежных средств косвенным и прямым методами достаточно подробно описано в экономической литературе; некоторые принципы формирования денежных потоков организации с помощью этих методов заложены в отечественных и зарубежных нормативных актах, регламентирующих составление финансовой отчетности организации.

Прямой метод формирования отчета о движении денежных средств для оценки денежных потоков заключается в изучении положительных и отрицательных денежных потоков организации, сформированных на основе кассового метода, путем включения в них хозяйственных оборотов, связанных с денежными операциями.

Использование прямого метода позволяет:

- использовать информацию о притоках и оттоках денежных средств в оперативном управлении для контроля за достаточностью средств и организацией платежей по текущим обязательствам, инвестиционной и финансовой деятельности,
- определить общие суммы притока и оттока денежных средств организации для оценки способности организации обеспечивать превышение притока денежных средств над обязательствами перед кредиторами, осуществлять инвестиционную деятельность и выплачивать дивиденды [5].

Однако применение прямого метода формирования денежных потоков повышает трудоемкость учетно-аналитических работ, не позволяет раскрывать взаимосвязи величины изменения денежных средств на счетах организации с полученным финансовым результатом.

Указанные недостатки в определенной степени возможно устранить путем составления отчета о движении денежных средств косвенным методом, сущность которого является в приведении чистой прибыли организации за отчетный период к величине чистого денежного потока. Преимуществами использования косвенного метода формирования денежных потоков организации является то, что он позволяет:

- формировать денежные потоки организации без привлечения внутренних данных об оборотах по счетам денежных средств;
- оценивать доходность деятельности организации;
- выполнять контрольную функцию;

В то же время недостатком косвенного метода является зависимость достоверности формирования денежных потоков указанным методом от правильности выявления финансового результата. С учетом этого нуждается в раскрытии порядок формирования доходов и расходов, отражаемых в составе внереализационных доходов и расходов, которые непосредственно влияют на финансовый результат, но не затрагивают денежных средств. К ним можно отнести прибыль прошлых лет, выявленную в отчетном году, списанную ранее и непогашенную дебиторскую задолженность, выявленные в результате инвентаризации недостачи и потери и др. На величину таких доходов необходимо уменьшить полученный финансовый результат, а на величину расходов увеличить [5].

Таким образом, рекомендации по совершенствованию информационной базы оценки денежных средств позволяет:

- повысить качество информационной базы, необходимой для оценки денежных потоков и определения перспектив деятельности организации;
- удовлетворять запросы различных пользователей информации с различной степенью ее детализации;
- учитывать правовые и методологические учетные стандарты, накопленный опыт в отражении денежных потоков.

В ходе проведенного анализа следует сделать вывод, что отчет о движении денежных средств в указанных выше условиях станет полезным инструментом ежедневной аналитической работы организации и прочих пользователей соответствующей информации. Он будет достаточно простым для целей оценки денежных потоков, более гибким, допускающим при необходимости возможность внесения дополнений в базовую форму. Направления поступления и расходования денежных средств организации не должны корректироваться по форме, и по существу. Необходимость этого диктуется также потребностью учета объективных индивидуальных особенностей каждой организации.

Литература

1. Об утверждении форм и правил составления и представления финансовой отчетности. <https://massaget.kz/laws/rus/docs>
2. Чая В.Т., Чая Г.В. Международные стандарты финансовой отчетности. – М., Юрайт, 2014. – 629 с.
3. Акимова Б.Ж., Тулешова Г.К., Сапарбаева С.С. Продвинутый финансовый учет: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2016. – 232 с.
4. Бабаев Ю.А., Комиссарова И.П., Бородин В.А. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов / Под ред. Ю.А. Бабаева, И.П. Комиссаровой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 527 с.
5. Алиев М.К. Финансовая отчетность: анализ консолидированной отчетности: Учебн. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2014. – 344 с.

Резюме

В данной статье выявлены недостатки действующей информационной базы денежных потоков организации, даны рекомендации по ее совершенствованию. Рассматривается значение использования прямого и косвенного методов формирования отчета о движении денежных средств для оценки финансово-хозяйственной деятельности организации

Түйін

Бұл мақалада ұйымның ақша ағымдағы ақпараттық базасының кемшіліктері анықталып, оны жетілдіру бойынша ұсынымдар берілген. Ұйымның қаржы-шаруашылық қызметін бағалау үшін ақшалай қаражаттардың қозғалысы туралы тікелей және жанама әдістерді қолданудың маңыздылығы қарастырылады.

Summary

This article identifies the shortcomings of the current information base of the organization's cash flows, and gives recommendations for its improvement. The importance of using direct and indirect methods of generating a cash flow statement to assess the financial and economic activities of an organization is considered.



ӘОЖ 336.71.078.3:657.6

С.Т. Базарбаева, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: **А.А. Қажмұхаметова**, э.ғ.к., аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

АУДИТОРЛЫҚ ТЕКСЕРІС БАРЫСЫНДА ІШКІ БАҚЫЛАУ ҚЫЗМЕТІНІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Нарықтық экономиканың дамуы және жетілуімен мекемені оңтайлы басқару мәселесінің өзектілігі жоғарылап келеді. Ішкі аудит басқарушылық қызметтің ажырамайтын бөлігіне айналды. Ішкі аудиттің мақсаты мекеменің экономикалық, оның ішінде, есеп саясатын сақтауын бағалауымен, сонымен қатар, ішкі бақылау жүйесінің жұмысын бағалауымен анықталады.

Сонин А.М. пікірі бойынша, соңғы он жылда ішкі аудит өзінің дамуында айтарлықтай маңызға жетті және компания басшылығы жағынан үлкен құрметке ие болды. Бүгінгі күнде атқарушы басшылық пен директорлар кеңесі ішкі аудит қызметінен тәуекелдерді бақылау және компания қызметінің тиімділігін көтеру ісіне салмақты үлесін күтуде [1].

Ішкі аудитті сапалы жүргізудің маңызды элементі оны стандарттау болып табылады. Сондықтан, аудиторлық қызметтер аудиттің және жұмыстық құжаттардың ішкі стандарттарын жасау және ендіру қажет. Ол келесілерге:

- аудитті өткізудің жалпы тәсілдемесін белгілеуге;
- аудиторлардың жұмыстық құжаттарын бекітуге;
- әдістеме мәселелерін реттеуге;
- аудиттің технологиясы мен өткізу ұйымдастырылуын оңтайландыру, жеке бөлімшелерді тексеру бойынша еңбек сыйымдылығын төмендетуге;
- кез келген шарттарда барлық ішкі аудиторлар сақтауға міндетті негізгі базисты принциптерді бекітуге;
- тексерістің белгіленген сапасын, аудиторлық процестің жеке элементтерінің байланысын қамтамасыз етуге;
- нақты жағдайларда аудитордың іс-әрекетін анықтауға;
- аудиторлық тексеріс процесін терең түсінуге жол береді.

Осылайша, ішкі аудитті өткізу қорытындылары бойынша кәсіпорынның бухгалтерлік есебінің ұйымдастырылуы, оның тиісті нормативтік құжаттарға сәкестілігі бағаланады және табылған бұзушылық жағдайлары көрініс табады.

Тексерісті жоспарлау кезде аудиторлар қаржылық есептіліктің әр бабын жекеше және жалпы түрдегі маңыздылығын ескеруі қажет.

Осыған байланысты ішкі аудит жүйесін зерттеу, оның тиімділігін бағалау және жүргізу әдістемесін жетілдіру қазіргі таңда өзекті мәселе болып жатыр.

Ішкі аудиттің міндетіне мекеме жұмысының тиімділігін жоғарылауын, есеп пен есептіліктің дұрыстылығын және тәуекелдерді бақылауды қамтамасыз ететін тиісті бақылау қызметін құру жатады.

Аудиторлық топтың мамандары орындалып жатқан аудиторлық тапсырмаға сапаның бақылаушы процедураларын жасауы қажет және аудиторлық мекеменің басшылығына сапаны бақылау жүйесінің тиімді әрекеті үшін қажетті ақпаратты беруі міндетті. Олар өз жұмысында мекеменің ішкі стандарттарына сәйкес келетін аудиторлық мекемеде орнатылған сапаны бақылау процедуралары мен принциптерге сүйене алады. Мекеменің ішкі стандарттары анықтайтын сапаны бақылау процедуралары мен принциптері аудиторлық қызметтерді көрсету ҚР Аудиторлық қызмет туралы заңына, Халықаралық аудит стандарттарына, нормативтік актілерге және аудиторлық мекемелердің өзіндік стандарттарына сәйкес болуы қажет.

Бүгінгі күнде әлемдегі көптеген кәсіпорындар адам, материалдық, қаржылық ресурстарды тиімсіз пайдаланудан, дұрыс шешім қабылдауда қажетті ақпараттың жеткіліксіздігінен, есептіліктегі байқаусыздан немесе қасақана жасалған бұрмалаушылықтардан зардап шегеді. Аталған мәселелерден құтылу жолы – компанияның ішінде ішкі бақылау жүйесін құру болып табылады.

Шаруашылық жүргізуші субъектілерінің тиімді қызмет етуі дұрыс ұйымдастырылған ішкі бақылау қызметіне байланысты болады, себебі ол кемшіліктер мен бұзушылықтарды табуға ғана емес, сонымен қатар оларды уақытында алдын алу мен жоюға міндеттелген.

Ішкі бақылау қызметі – шаруашылық қызметті тиімді әрі тәртіпті түрде жүргізу үшін шаруашылық жүргізуші субъектінің басшылығымен қабылданған ұйымдастырушылық құрылымының, әдістемелер мен рәсімдемелердің жиынтығы.

Полисюк Г.Б. және Чистопашина С.С. ойынша, мекемеде ішкі бақылау қызметін ұйымдастырудың мақсаттарына келесілер жатады:

- мекеменің қызметін тәртіпті мен тиімді түрде жүргізу, оның ішінде, рентабельділік пен шығындардан қорғауды қамтамасыз ету;
- басшылық саясатын мекеменің әр қызметкерімен ұстануын қамтамасыз ету;
- мүліктің сақталуын қамтамасыз ету;
- реттеуші органдармен жақсы қарым-қатынастарды сақтау;
- мекеме мүлігін тиімсіз қолдану немесе иемденуді алдын алу;
- ішкі есептілікті оңтайлы қолдану үшін басқару шешімдерді қабылдаушы тұлғаларға оперативті түрде ұсыну;
- бухгалтерлік есеп, салық салу, қаржылық-шаруашылық қызметтің талдауы, аудит, шаруашылық құқық бойынша ғылыми зерттеме, әдістемелік құралдар және ұсыныстар жасау;
- қаржылық, салықтық, банктік және басқа шаруашылық құқық, инвестициялық қызмет, маркетинг, менеджмент, оңтайлы салық салу бойынша кеңес беру;
- сыртқы аудиторлар, салықтық органдар өкілдерімен және басқа бақылаушы органдармен өзара әрекеттестік [2].

Тәжірибе көрсететіндей, ішкі бақылау қызметіне ерекше көңіл бөлу арқылы ұйымның шаруашылық-қаржылық қызметін оңтайландыруда жақсы нәтижелерге қол жеткізуге болады.

Ішкі бақылау қызметінің міндеттеріне негізгі бизнес-процестерді құжаттау, мекеме жұмысын және құжат айналымын оңтайландыру бойынша шараларды ұсыну, тәуекелдерді және олардың негативті әсерін төмендету мақсатындағы ұсыныстарды жасау, ішкі бақылау жүйесінің тиімділігіне мониторинг жүргізу жатады [3].

Аудиторлық компания аудиторлық тексеріс барысында аудиттелетін кәсіпорынның ішкі аудит қызметінің элементтерін пайдалануы мүмкін. Ішкі аудит қызметтеріне кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп пен ішкі бақылау жүйелерінің тиімділігін зерттеу, бағалау және мониторингі жатады. Сыртқы аудитор аудиторлық пікір, аудиттің сыртқы процедураларының көлемі, сипаты мен уақытына жауапты болатынына қарамастан, ішкі аудит пен ішкі бақылау жұмысының кейбір элементтері сыртқы аудитор үшін де пайдалы болуы мүмкін [4].

Ең алдымен, кәсіпорынның шаруашылығы мен оны жүзеге асыру ортасын зерттеу қажет. Басты талап – кәсіпорынның ішкі бақылау жүйесін бағалау болып табылады. Бағалау тәуекелдер мен кәсіпорынның басшылығы немесе қызметкерлерінің қателерінен, не болмаса арам әрекеттерінен туындайтын қаржылық есептіліктегі бұрмалауларды табу үшін жеткілікті болу қажет. Онымен қоса, ішкі бақылау жүйесін бағалау аудиторлық процедураларды жоспарлау мен өткізуде ескеріледі.

Аудиторлық тексеріс кезінде компанияның ішкі бақылау қызметінің жұмысы бағаланады. Бұл бағалау аудиторлық тексерісті жоспарлау кезеңінде де, аудит процесінде де жүргізіледі. Аталған көрсеткіштің мәні аналитикалық процедураларды жүзеге асыруда үлкен рөл атқарады. Себебі ішкі бақылау жүйесін асыра бағалау да, жете бағалау да аудиторлық тексеріс кезіндегі қажетті процедуралар көлемінің бұрмалануына әкеледі.

Ішкі бақылау шараларын тексеру екі кезеңнен өтеді. Бірінші кезеңде аудитор аудиттелетін кәсіпорында аталған шаралардың бар-жоғын анықтайды. Екінші кезеңде бақылау шаралары қажетті функцияларды жүзеге асырылуын тексереді [5].

Аудитор ішкі бақылау жүйесін кемінде үш кезеңде бағалауы керек:

- 1) ішкі бақылау жүйесімен жалпы танысу;
- 2) ішкі бақылау жүйесінің сенімділігін бастапқы бағалау;
- 3) ішкі бақылауды бағалаудың сенімділігін растау.

Алғашқы танысу нәтижелеріне сүйене отырып, аудиторлық ұйым өз қызметінде ішкі бақылау жүйесіне сене алатынын шешуі керек.

Аудиторлық ұйым сенімділікті бағалаудың бастапқы рәсімінің нәтижелері бойынша ішкі бақылау жүйесін тұттай немесе бақылаудың жеке құралдарының сенімділігін «орта» немесе «жоғары» деп бағалай алады. Бұл жағдайда аудиторлық ұйым осы болжамдар негізінде рәсімдерді жоспарлауы керек, бірақ бұл жүйеге толық сенбеуі қажет.

Аудиторлық ұйым сенімділікті бағалаудың бастапқы рәсімінің нәтижелері бойынша ішкі бақылау жүйесін тұтас немесе бақылаудың жеке құралдарының сенімділігін «төмен» бағалаған жағдайда, ол бұл туралы ескертіп, болашақта аудиторлық шараларды дұрыс жоспарлауы тиіс.

Бастапқы бағалау нәтижелері бойынша ішкі бақылау жүйесіне тұтастай немесе бақылаудың жеке құралдарына сенім білдіру туралы шешім қабылдаған жағдайда аудиторлық ұйым аудиттің барысында осы жүйенің сенімділігін растайтын рәсімдерді жүзеге асыруға міндетті.

Аудиторлық ұйым сенімділікті растау рәсімдері барысында тұтастай ішкі бақылау жүйесінің (немесе жеке ішкі бақылау құралдарының) сенімділігін бағалау алғашқы бағалау кезінде алынған нәтижеге қарағанда төмен екенін анықтаса, ол аудиттің нәтижелері бойынша алынатын тұжырымдардың нақтылығын жоғарылату үшін басқа рәсімдемелерді жүргізу тәртібін қайтадан белгілеуі қажет.

Ішкі бақылау жүйесінің және жеке бақылау құралдарының жұмыс қабілеттілігі мен сенімділігін тексеру үшін жүргізілетін аудиторлық шаралар бақылау құралдарын сынау деп аталады.

Ішкі бақылау жүйесін бағалаудың барлық кезеңдері ішкі бақылау қызметінің тұтастай немесе оның жеке құралдарының сенімділігіне тиісті баға бергенде аудиторлық ұйым басшылыққа алған дәлелдерді көрсете отырып құжатталуы тиіс.

Ішкі бақылау жүйесін талдау кәсіпорынның бухгалтерлік есеп және ішкі бақылау жүйелерін түсіну мақсатымен аудитор жүргізетін процедураларының сипаты мен көлемін анықтау үшін жүргізіледі.

Мартинович С.Н. ойынша, аудитор ішкі бақылау жүйесін ұйымдастырудағы және жүргізілуіндегі кемшіліктер туралы алынған ақпаратты міндетті түрде уақытында басшылыққа жеткізуі тиіс [6].

Аудиторлар бір шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық есептілігін бірнеше жылдар бойы тексеріп жатқан жағдайда, оларда ұйымның ішкі бақылау қызметінің тиімділігі туралы түсінігі тексеріске дейін алдын ала қалыптасады. Бұл, бір жағынан, клиентпен жұмыс кезінде пайдасын тигізуі мүмкін, екінші жағынан, бұрын қалыптасқан пікірге байланысты, аудиторлар субъектінің ішкі бақылау жүйесі тиімділігінің төмендеуін байқамау қаупін көбейтеді.

Ішкі бақылау жүйесін құру қажеттілігіне және ішкі аудит қызметінің оң нәтижесіне қарамастан көптеген кәсіпорындар мұндай қызметті құруға жылдам қадам жасамайтынын айтып кету қажет. Оның негізгі себебі – бұл қызметтің мәні мен маңыздылығын түсінбеушілік және ішкі аудит

қызметін ұйымдастырудағы тәжірибенің жетіспеушілігі болып табылады.

Шуклов Л.В. пайымдауынша көптеген кәсіпорындардың ішкі аудит қызметін ұйымдастырылуының жетіспеушілігі ішкі аудит қызметінің құзыретіне жататын бақылау рәсімдерінің жоқтығы болып табылады. Осылайша, көптеген кәсіпорындарда бұл қызмет негізінен бақылау және аудит жұмыстарын жүргізеді, детективтік процедураларға шоғырландырылады және басқарушылық / халықаралық есеп беруді үйлестіру, бюджетті орындау туралы есептерді қарау және т.б. мәселелерге қатыспайды. Бұл кәсіпорын қызметкерлерінің кәсіпорынның стратегиялық мақсаттарынан ауытқу қаупін арттырады [7].

Осылайша, кәсіпорында ішкі аудит және ішкі бақылау қызметін құру – кәсіпорынның тиімді жұмысының кепілі болып табылады.

Ғылымдардың жұмысын талдай отырып, шаруашылық жүргізудің заманауи жағдайында ішкі бақылау жүйесі ішкі аудит қызметін құру арқылы неғұрлым жақсы және жемісті түрде ұйымдастырылады деген қорытындыға келуге болады. Оның құрылуы мен жүзеге асырылуын дұрыс ұйымдастыру арқылы өндірістің тиімділігін жоғарылатуға және жалпы кәсіпорынның қызметін де оңтайландыруға болады.

Әдебиеттер

1. Сонин А.М. Внутренний аудит в новой реальности / А.М. Сонин // Аудитор. – 2012. – №7. – С.14-19.
2. Полисюк Г.Б., Чистопашина С.С. Место и роль внутреннего аудита в системе внутрифирменного контроля / Г.Б. Полисюк, С.С. Чистопалина // Қолжетімділік тәртібі. [http:// www.clerk.ru](http://www.clerk.ru)
3. Коба Е.Е. Система внутреннего контроля в авторемонтных организациях малого бизнеса / Е.Е. Коба // Қолжетімділік тәртібі: [http:// www.garant.ru](http://www.garant.ru)
4. Ішкі аудиторлардың жұмысын пайдалану №610 Халықаралық аудит стандарты.
5. Нестерова О.В. Оценка системы внутреннего контроля при проведении аудиторской проверки // Қолжетімділік тәртібі. <https://works.doklad.ru>
6. Мартынович С.Н. Система внутреннего контроля хозяйствующего субъекта и ее оценка при проведении аудита // Қолжетімділік тәртібі. [http:// www.afdana/yse.ru](http://www.afdana/yse.ru)
7. Шуклов Л.В. Постановка внутреннего контроля как основа для перехода на МСФО: типичные проблемы и пути их решения // Қолжетімділік тәртібі. [http:// www.gaap.ru](http://www.gaap.ru).

Түйін

Мақалада ішкі бақылау жүйесінің негізгі қызметтері мен міндеттері, аудиторлық тексерім кезіндегі ішкі бақылау қызметінің сенімділігін бағалаудың маңыздылығы мен қажеттілігі қаралады, сонымен қатар, ішкі бақылау жүйесін бағалаудың тәртібі бойынша ұсыныстар беріледі. Ішкі бақылау – меншік иелерімен қойылған мақсаттарға минималды шығындармен жетуге жол беретін заманауи бақылау жүйесінің маңызды бөлігі. Сондықтан, бұл жүйе қазіргі таңда шаруашылықты жүргізу және басқарушылық шешімдерді қабылдауда маңызды рөл атқарады.

Резюме

В статье рассматриваются основные функции и задачи службы внутреннего контроля, важность и необходимость оценки достоверности системы внутреннего контроля при проведении аудиторской проверки, а также выдвигается порядок оценки системы внутреннего контроля. Внутренний контроль – это важнейшая часть современной системы управления, позволяющая достичь целей, поставленных собственниками, с минимальными затратами. Соответственно, на сегодняшний день эта система играет существенную роль при ведении хозяйства и принятии правильных управленческих решений.

Summary

The article discusses the main functions and tasks of the internal control service, the importance and the need to assess the reliability of the internal control system during an audit, and also sets forth the procedure for evaluating the internal control system. Internal control is the most important part of the modern management system, allowing to achieve the goals set by the owners with minimal costs. Accordingly, today this system plays an essential role in managing the economy and making the right management decisions.



*А.Н. Бельгибаева, магистрант спец. «Учет и аудит»
 Научный руководитель: У.Б. Юсупов, PhD, и.о. доцента
 КазУЭФМТ*

ФОРМИРОВАНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ежегодно в налоговое законодательство Республики Казахстан вносятся определенные изменения, которые отмечаются в Налоговом кодексе, регламентирующем основополагающие принципы налогового администрирования, порядок налогообложения и ведения налогового учета. С 1-го января 2009 г. действует новый Налоговый кодекс, где одним из нововведений является разработка и утверждение налоговой учетной политики предприятий и организаций. До принятия нового Налогового кодекса учетные принципы в области налогообложения отражались в общей учетной политике предприятий. Правилам налогообложения уделялось недостаточное внимание, многим финансовым работниками в частности налогового учета копировались стандартные шаблоны. С начала 2009 г. налоговая политика получила статус официального учетного документа.

Налоговая учетная политика – принятый налогоплательщиком документ, устанавливающий порядок ведения налогового учета с соблюдением требований Налогового кодекса [1].

Согласно Налоговому Кодексу налогоплательщик обязан организовать и вести налоговый учет.

Налоговая политика, если порядок налогообложения регламентируется Кодексом РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», нужна она для того, чтобы описать методики, характерные лишь для деятельности конкретного субъекта.

Налоговая учетная политика входит в состав учетной документации предприятия. Состав учетной документации можно представить в виде нижеследующей схемы (Рисунок).

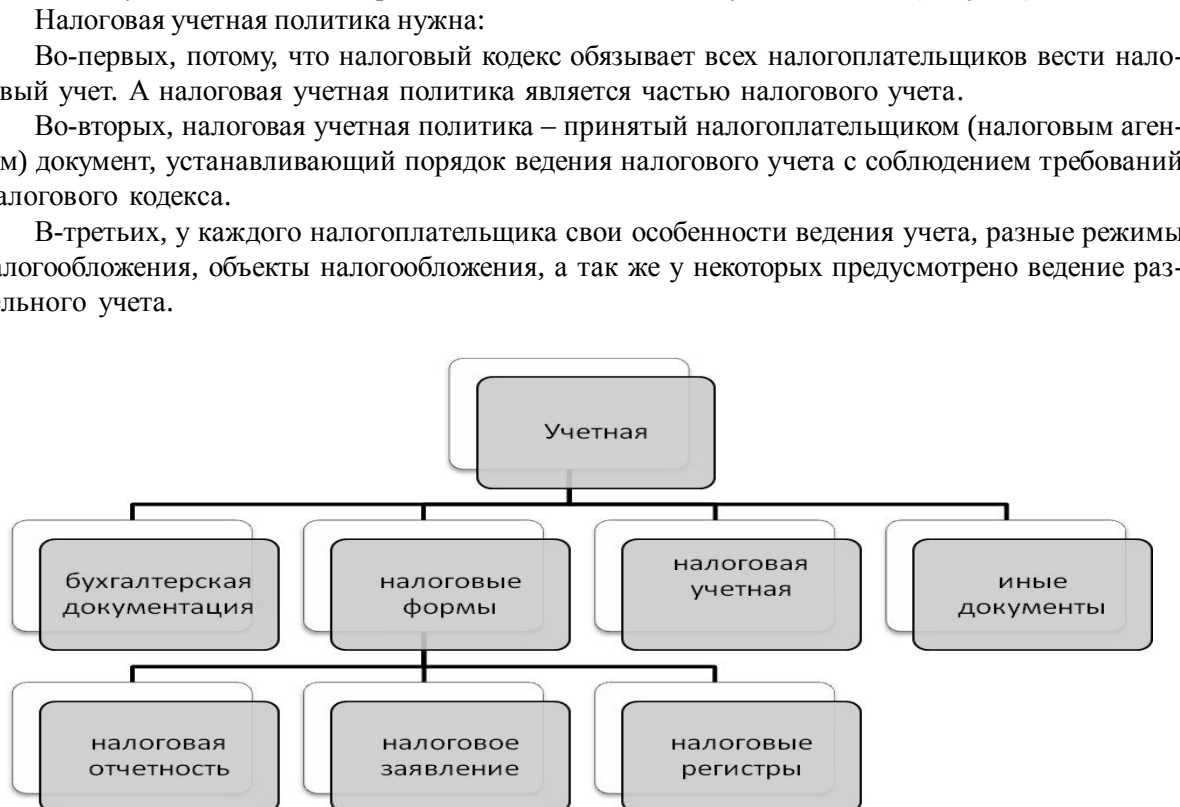


Рисунок. Состав учетной документации

Преимущества налоговой учетной политики в том, что по нему гораздо проще вести учет: в ней будут отражены только присущие вашей компании методы ведения налогового учета, а так же будет учтена специфика деятельности.

Разработать учетную политику бухгалтер может самостоятельно, либо обратиться в специализированную компанию. А также можно воспользоваться конструктором документа налоговая учетная политика.

Если вы сравните, предположим, крестьянское фермерское хозяйство и компанию недропользователя, то сможете увидеть существенную разницу: абсолютно разные хозяйственные процессы (одни занимаются добычей полезных ископаемых, у других деятельность неразрывно связана с использованием земель сельскохозяйственного назначения для производства сельскохозяйственной продукции, а также с переработкой и сбытом этой продукции).

У каждого из них свои отраслевые особенности. Субъекты применяют разные режимы налогообложения, у каждого различные объекты налогообложения и объекты, связанные с налогообложением (у одного специальный налоговый режим для КХ и единый земельный налог, у другого раздельный налоговый учет и специальные платежи) и налоги недропользователей [2].

И в результате – разные методики, принципы и подходы к налоговому учету.

Таким образом, налоговая учетная политика необходима каждому налогоплательщику для того, чтобы отразить методы ведения налогового учета, характерные лишь для деятельности конкретного субъекта, с учетом специфики деятельности.

Налоговая учетная политика представляет собой внутренний документ субъекта, в котором отражается перечень осуществляемых видов деятельности, методы и способы ведения налогового учета, исчисления налоговой базы по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, формы и порядок составления налоговых регистров и т.д [4].

Налоговая учетная политика, за исключением налоговой учетной политики ИП, которые не осуществляют ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности, 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.

Налоговая учетная политика для ИП, которые не осуществляют ведение бухгалтерского учета, должна быть составлена в виде отдельного документа.

Налоговая учетная политика регулируется:

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс).

2. Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО).

3. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».

В обязательном порядке в налоговой учетной политике должны быть реализованы следующие положения:

– определены формы и порядок заполнения налоговых регистров, разработанных налогоплательщиком самостоятельно по тем операциям и объектам, по которым НК МФ РК не принял в качестве приложения к декларациям;

– представлен перечень осуществляемых видов деятельности в соответствии с общим классификатором видов экономической деятельности, утвержденным уполномоченным государственным органом по вопросам стандартизации в соответствии с законодательством РК;

– указаны наименования должностей и Ф.И.О. лиц, ответственных за соблюдение учетной налоговой политики;

– определен порядок ведения раздельного налогового учета, в случае осуществления видов деятельности, для которых НК РК предусмотрены различные условия налогообложения, с соблюдением правил, установленных НК РК;

– определен порядок ведения раздельного налогового учета, в случае осуществления деятельности по недропользованию;

– установлены выбранные налогоплательщиком методы отнесения на вычеты расходов в

целях исчисления корпоративного подоходного налога, а также методы отнесения в зачет налога на добавленную стоимость, предусмотренные НК РК;

– определен порядок распределения доходов и расходов по совместной деятельности, в случае осуществления деятельности в рамках договора о совместной деятельности;

– определена политика определения хеджируемых рисков, хеджируемые статьи и используемые в их отношении инструменты хеджирования и методика оценки степени эффективности хеджирования при учете финансовых инструментов.

В деятельности любого предприятия могут возникнуть различные изменения, которые должны найти отражение в учетной налоговой политике.

Изменение и дополнение налоговой учетной политики осуществляется налогоплательщиком одним из следующих способов:

- утверждение новой налоговой учетной политики или нового раздела учетной политики, разработанной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и требованиями законодательства Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности;

- внесение изменений и дополнений в действующую налоговую учетную политику или в раздел действующей учетной политики, разработанной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и требованиями законодательства Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности [3, с. 5].

Предприятиям необходимо учесть, что не допускается внесение налогоплательщиком изменений и дополнений в налоговую учетную политику:

- проверяемого налогового периода – в период проведения комплексных и тематических проверок;

- обжалуемого налогового периода – в период срока подачи и рассмотрения жалобы на уведомление о результатах налоговой проверки и решение вышестоящего органа налоговой службы, вынесенное по результатам рассмотрения жалобы на уведомление, с учетом восстановленного срока подачи жалобы [3, с. 6].

В настоящее время налоговая политика прогнозируется на среднесрочный период, однако крайне необходимо разрабатывать долгосрочную налоговую политику. Это позволит формировать долгосрочные приоритеты деятельности государства и долгосрочные решения проблем, как в налоговой сфере, так и в целом в области социально-экономического развития. Частным компаниям долгосрочное стратегическое планирование обеспечивает уверенность ведения бизнеса и снижение рисков, в том числе при принятии долгосрочных инвестиционных решений.

Литература

1. О налогах и других обязательных платежах в бюджет Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 г. №120 - VI ЗРК.
2. Короткова Н. Основные положения и нюансы при формировании учетной политики. Компьютерный учет. – 2009. – №7-8.
3. Маханбетова А.С. Посткризисные ориентиры социально-экономического и инновационного развития Казахстана. – Караганда, 2010.
4. Гамалей Ю. Менеджер отдела консалтинга «bdo Казахстан аудит» в чем отличие налоговой учетной политики от учетной политики предприятия. http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31216744

Резюме

Таким образом, налоговая учетная политика необходима каждому налогоплательщику для того, чтобы отразить методы ведения налогового учета, характерные лишь для деятельности конкретного субъекта, с учетом специфики деятельности.

Налоговая учетная политика представляет собой внутренний документ субъекта, в котором отражается перечень осуществляемых видов деятельности, методы и способы ведения налогового учета, исчисления налоговой базы по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, формы и порядок составления налоговых регистров и т.д.

Түйін

Осылайша, салықтық есепке алу саясаты әрбір салық төлеушіге салық қызметінің есепке алу әдістерін көрсету үшін қажет, ол тек белгілі бір субъектінің қызметіне тән, қызметтің ерекшелігін ескере отырып.

Салықтық есеп саясаты субъектінің ішкі құжаты болып табылады, ол тұрақты қызмет түрлерінің тізбесін, салықтық есепке алу әдістерін және әдістерін, салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер бойынша салық базасын есептеуді, салықтық тізілімдерді қалыптастырудың формалары мен рәсімдерін және т.б. көрсетеді.

Summary

Thus, tax accounting policies are necessary for each taxpayer in order to reflect the methods of tax accounting that are characteristic only for the activities of a particular subject, taking into account the specifics of the activities.

Tax accounting policy is an internal document of the subject, which reflects the list of ongoing activities, methods and methods of tax accounting, the calculation of the tax base for taxes and other obligatory payments to the budget, forms and procedures for drawing up tax registers, etc.



ӘОЖ 336.722

А.К. Бөденова, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: М.Т. Жетесова, э.ғ.к., доцент м.а.

ҚазЭҚХСУ

МАТЕРИАЛДАР ЕСЕБІНІҢ ЖҮРГІЗІЛУІНЕ ТЕОРИЯЛЫҚ ТҮСІНІК

Материалдар ұйым мүліктерінің ішінде ерекше орын алады және жалпы алғанда, материалдар мынадай активтер түрінде болады: өндірісте немесе жұмыстар мен қызметтер көрсету кезінде пайдалануға арналған шикізат материалдары, материалдар, сатып алынған жартылай фабрикаттар және толықтырушы бұйымдар, жанармай, қосалқы бөлшектер, тағы басқа материалдар.

Материалдар есебін дұрыс ұйымдастыру үшін олардың ғылыми негізделген классификациясы, бағалауы және есепке алу бірлігі маңызды рөл атқарады.

Функционалдық рөлі және өндірістегі алатын орны бойынша барлық материалдар негізгі және көмекші болып бөлінеді:

– негізгі – оның материалдық негізін құрай отырып, дайындалаған өнімнің құрамына заттай кіретін материалдар (нан пісіру үшін қажетгі ұн);

– көмекші – бұл дайындалатын өнімнің құрамына кіретін материалдар, бірақ негізгіден айырмашылығы, өндірілетін өнімнің заттық (материалдық) негізін құрамайды. Оларды, өнімге қажет сапамен толықтыру үшін, негізгі материалдарға қосымша ретінде пайдаланады (краска, лак, клей), немесе оларды өндірістік процеске көмек ретінде қолданылады.

Материалдарды негізгі және көмекшіге бөлу шартты, себебі ол бір материалдың әртүрлі өнім түрінде пайдаланылу санына, технологиясына және басқа факторларға байланысты. Мысалы, электростанциядағы жағармай технологиялық мақсаттар үшін – негізгі материал, ал өндірістік орындарды жылыту үшін котельный заводтарда қолданылатыны – көмекші. Есепте қосымша материалдарды бөліп көрсету, тек нақты кәсіпорындарда белгілі бір процеске байланысты жағдайларда жүзеге асырылады.

Сатып алынған жартылай фабрикаттар – дайын өнім болып табылмайтын, өңдеудің белгілі бір стадияларынан өткен шикізаттар пен материалдар өнімді дайындау кезінде олар негізгі материалдар сияқты рөл атқарады, яғни, оның материалдық негізін құрайды.

Өндірістің қайтарылатын қалдығы – дайын өнімге өңдеу процесінде қалыптасқан, толық немесе жартылай пайдалану сипатын жоғалтқан шикізаттар мен материалдар қалдығы. Көмекші материалдар тобынан пайдаланылу ерекшелігіне байланысты жанармай, ыдыс және ыдыстық материалдар мен қосалқы бөлшектерді бөліп қарастырады.

Жанармай технологиялық (технологиялық мақсаттар үшін), қозғалыстық (жанармай) және шаруашылық (жылыту үшін).

Ыдыс және ыдыстық материалдар – әр түрлі материалдар мен өнімдерді сақтау, тасымалдау, буып түю үшін қолданылатын заттар (қапшық, қорап, жәшік т.б.).

Қосалқы бөлшектер тозған құралдар мен машина детальдарын ауыстыру мен жөндеу үшін пайдаланылады.

Көрсетілген өндірістік материалдардың классификациясын аналитикалық және синтетикалық есепті құру үшін пайдаланады, сонымен қатар, өндірістік қызметтегі шикізаттар мен материалдардың кірісі мен шығысы, қалдығы туралы статистикалық есепті құру үшін пайдаланады.

Өндірістік процестің үздіксіздігін қамтамасыз ету үшін негізгі өндірістік материалдармен қатар еңбек заты мен материалдық ресурстар қажет.

Айналым материалдары – өндірістік процестің міндетті элементі, өнімнің өзіндік құнының негізгі бөлігі. Шикізаттың, материалдың, жанармайдың өнімнің бір бірлігіне шығыны аз болған сайын, оның өнімі мен өндірісіне еңбек тиімді шығындалады және өнім арзан болады. Кәсіпорында айналым материалдарының жеткілікті болуы нарықтық экономика жағдайында жақсы функциялану үшін қажет. Ең бастысы, мынаны білу қажет, айналым материалдарын тиімді пайдалану кәсіпорын үшін не әкеледі, қандай жағдайлар өнімнің материал сиымдылығын төмендетеді және айналым материалдарының айналымдылығын арттырады.

Еңбек процесінде негізгі материалдарға қарағанда әр өндіріс циклінде жұмсалатын өндіріс материалдарының жартысының заттық элементтері және олардың құны еңбек өнімділігіне бірден толығымен көшеді. Айналым материалдарының заттық элементтері еңбек процесінде өзінің табиғи формасының өзгерісіне ұшырайды және физико-химиялық құралдар арқылы өндірістік тұтыну көлеміне байланысты пайдаланылу құнын жоғалтады.

Өндірістік материалдарды есепке алудың негізгі міндеттері:

- қоймалық материалдар нормативіне сәйкес материалдық ресурстардың сақтығына, материалдық жабдықтау жоспарының орындалуына бақылау жасау;
- материалдарды дайындаумен байланысты нақты шығындарды анықтау;
- өндірістік тұтыну нормаларының орындалуына бақылау жасау;
- калькуляция объектілері бойынша өндірісте жұмсалған материалдардың құнын дұрыс бөлу;
- өндірістік материалдарды тиімді бағалау.

Айналымды өндірістік материалдардың құрылымында шикізат, материал және басқа материалдық құндылықтардың өндірістік материалдардың үлес салмағы көп. Айналымды материалдардың сомасының жартысынан көбі осылардың үлесіне тиеді, ал астық өнеркәсіптерінде бұл үлес 80%-ға жетеді және артып кетеді деп жазған.

Сондықтан, материалдық техникалық қамтамасыз ету үшін минималды шығын көлемі арқылы өндірістің тиімді жұмыс жасауын қамтамасыз ететін, өндірістік материалдардың жасалуына кететін оптималды шығын көлемін анықтау өте маңызды. Материалдарды өндіру және сақтау шығындарын ескеру керек. Бұл жерде сапалық қатынастар кепілін, жеткізіп берушілердің тәжірибесін, жеткізушіге деген сенімгерлік және өндіруші мен жеткізіп беруші арасындағы арақатынас перспективасын ескеру керек.

Материалдарды реттеуге көптеген зерттеулер жүргізілген, тәжірибеде көрсетілгендей материалдардың реттелуіне рационалды қарау көлемді пайдаға жеткізеді. Бұл материалдардың үлкен мөлшерін қажет ететін кәсіпорындар үшін маңызды.

Өндірістік материалдар ұйымның айналым активтерінің құраушы бөлігі болып табылады. Шаруашылық қызмет процесінде олар әр түрлі қызмет атқарады, сатуға арналған өнімді дайындау үшін (орындалған жұмыстар, көрсетілген қызметтер), бөлшек және көтерме сауда құралы ретінде қолданылады, басқару жүйесін қамтамасыз етеді.

В.Г. Жуков өз еңбегінде былай келтірген: «кәсіпорынның және мемлекет экономикасының қалыпты қызметі үшін шикізаттар, материалдар, жанармай және энергия негіз болып табылады. Халық шаруашылығында қолданылатын барлық шикізаттар түрлері экономикалық тұрғыдан екі топқа бөлінеді»:

- өнеркәсіпте өндірілетін және өңделетін, ауыр индустрия салалырында қолданылатын өнеркәсіптік шикізаттар. Олар өз кезегінде екіге бөлінеді:
- жер қойнауынан алынатын минералды шикізаттар;
- жасанды жолмен алынатын материалдар мен шикізаттар;
- ауыл шаруашылық салаларында өндірілетін, жеңіл және астық өнеркәсіптері салаларында пайдаланылатын ауылшаруашылық шикізаттар [1].

А.А. Галымжанов материалдарды алу бойынша операциялар басқа ұйымдардан алынғанда, ұйымның өз күшімен дайындалғанда да нақты өзіндік құны бойынша есепке алынады деп көрсеткен. Яғни материалдардың нақты өзіндік құны оны сатып алу бойынша барлық нақты шығындардан тұрады (ҚҚС және басқа салықтарды қоспағанда):

- келісім бойынша жеткізіп берушіге (сатушыға) төленетін сома;
- дайындау – тасымалдау шығындары;
- материалдарды қарастырылған кәсіпорында пайдалану тиімді болатын жағдайға дейін жеткізетін шығындар [2].

Материалдар жеткізіп берушілерден алынған есеп айырысу құжаттары негізінде кірістеледі (есептік құжаттар, тауарлы – транспорттық накладной, төлем талаптар және т.б.).

А.А. Абдиманов материалдар есебін ұйымдастыруда дұрыс таңдалған бағалау тәсілі маңызды орын алады, себебі бағалау көрсетілген қызмет және орындалған жұмыстың, өткізілген өнімнің өзіндік құны арқылы жалпы пайдаға, заңды тұлғалардың табыс салығы көлеміне және кәсіпорын қызметінің соңғы қаржылық нәтижесіне әсер етеді деп жазады [3].

Материалды есепке алудың келесідей негізгі міндеттері бар: материалдардың уақытында және толық кірістелуін, олардың сақтау орындарында сақталуын, материалдардың қозғалысы бойынша барлық операциялардың толық және уақытында құжатталуын, дайындау-тасымалдау шығындарын дұрыс және уақытында анықтауды және дайындалған материалдардың нақты өзіндік құнын бақылау, дайындау-тасымалдау шығындарын өндіріс шығындардарына немесе айналымға дұрыс есептеуді, қоймалық материалдар жағдайын бақылау, субъектіге қажеті жоқ материалдарды ішкі ресурстарды мобилизациялау мақсатымен анықтау және өткізу, сақтау орындарындағы материалдардың қозғалысы мен қалдығы туралы нақты ақпараттарды алу.

Егер субъектінің материалдар есебі аналитикалық есепте келісім құны бойынша жүргізілсе, онда олардың нақты өзіндік құны материалдардың осы баға бойынша құны мен дайындау-тасымалдау шығындарынан тұрады. Оның құрамына темір жол тарифы, су фрахты, автокөлік, ұшақ және басқа транспорт түрлері арқылы тасымалдағаны үшін тариф, сонымен қатар барлық алым түрлері, баж салығы; жеткізушілер қоймасынан, темір жолдардан және басқа тасымалдау ұйымдарынан материалдарды жеткізу; материалдарды дайындау және сатып алумен тікелей байланысты іс сапар шығындары; қойма қызметшілерінің тұрақты еңбекақысын қоспағандағы, қоймадағы буып – түю шығындары; жабдықтаушы және делдал ұйымдарға төленген комиссиялық сыйақылар және материалдарды сатып алумен тікелей байланысты басқа шығындар кіреді.

Р.И. Божков өз статьясында сатып алынған өндірістік материалдарды есепке алудың нақты әдісін кәсіпорын өзі таңдайды және оны өзінің есеп саясатында көрсетуі тиіс деген. Мұнда 3 тәсіл қолданылуы мүмкін:

- 1 тәсіл, материалдардың нақты өзіндік құнын құрайтын барлық шығындар түрін жинақтайтын материалдарды есепке алу шоттарымен тікелей байланысты;
- 2 бағалау тәсілі, ұйым материалдық шоттарда материалдарды есепке алатын бағасымен байланысты;
- 3 тәсіл, материалдардың нақты өзіндік құнының қалыптасуын бағалау, сатуға жіберу сәтіне дейін орталық қоймаларға тауарларды жеткізу мен дайындау шығындарының айналысын шығындардың құрамына қосуға құқық берілген сауда ұйымдары пайдалана алады [4].

Ж.С. Толпаков материалдар есебі «Бухгалтерлік есептің типтік шоттар жоспарын пайдалану бойынша методикалық нұсқаулардың» 1310 «Материалдар» бөлімі және №2 «Қорлар» стандартының тәртібі бойынша жүргізіледі. ХҚЕС сәйкес, материалдар есеп беруде олардың нақты өзіндік құны бойынша есепке алынады. Бұл кезде материалдардың нақты өзіндік құны оларды пайдалану кезеңіне байланысты әр түрлі көлемдерге ие болуы мүмкін [5].

Ф. Кокенова экономиканың тұрақсыздық, нарықтық бағалардың ауытқуы жағдайында материалдарды бағалау ерекше маңыздылыққа ие болады. Материалдық қорлады жіберген сайын пайда болатын қиындықтар, оларды өндіріске қандай бағамен жіберетініне байланысты деп жазады. Бұл бір тектес материалдарды әртүрлі бағамен сатып алған кезде болады [6].

Қандай да бір тәсілдің таңдалуы сәйкес құжаттармен рәсімделеді (бұйрықпен, ұйым басшысының бұйрығымен). Есеп саясатына сәйкес, таңдалған әдіс кем дегенде 1 жыл қолданылуы тиіс. Бір есептік жылда бірнеше әдісті қатар қолдануға болмайды.

Әр әдістің табыс пен залал туралы есептілікке (пайдаланылған материалдарды бағалау үшін), бухгалтерлік балансқа (материалдардың қалдығын бағалау үшін) әсерін ескеріп, материалдардың өзіндік құнын есептеуге қолданылатын тәсілді таңдау негізделген болу керек.

Ұйым, қолданылуы мен сипаты бойынша ұқсас болатын, материалдардың өзіндік құнын есептеуге бірдей тәсіл пайдалану керек. Пайдаланылуы мен сипаты бойынша әр түрлі материалдар үшін материалдардың өзіндік құнын есептеудің әр түрлі әдістері қолданылуы мүмкін.

Осылайша, материалдарды бағалаудың бірнеше әдістері болған кезде, бухгалтерия қызметкерлеріне, нақты жағдайларда қандай әдістерді пайдаланған тиімді екенін таңдау қиынға түседі.

Н.Р. Иванников тұжырымдамасы бойынша өндірістің үздіксіздігінің шарттарының бірі материалдық негізінің үнемі жаңарып отыруы. Ол өз кезегінде, олардың айналысы түрінде жүзеге асатын өндіріс құралдарының қозғалыс үздіксіздігін анықтайды. Айналыс материалдары кезегімен ақшалық, өндірістік және тауарлық форма алады, осыған сәйкес оларды өндірістік материалдар және айналым материалдарына жіктейді [7].

Айналымның бірінші стадиясында айналым құралдары ақшалай формада болады. Олардың негізгі міндеті қажетті өндірістік материалдарды құру үшін ақша ресурстарымен қамтамасыз ету. Одан кейін өндіріс стадиясында олар қоймаларда, жұмыс орындарында болатын аяқталмаған өндіріс формасын алады. Соңғы стадияда қайта жасалған дайын өнім кәсіпорын қоймасына түседі, одан кейін тұтынушыға өткізіледі, ал оған салынған айналым құралдары өзінің алғашқы ақшалық формасына оралады. Осылай, келесі ресурстарды салу мүмкіндігі пайда болады.

Кәсіпорын материалдарының айналысы қандай да бір ақшалай формадағы авансталған құн болған жағдайда ғана аяқталады. Айналысқа түскен соң, кезегімен өзінің функционалдық формасын өзгертіп, айналыстан шығып кете алмайды. Ақшалай формада берілген құн кәсіпорынның айналыс қорын білдіреді. Айналыс материалдарын зерттеу айналым қоры мен айналыс қорын қарастыруды білдіреді.

Кәсіпорынның өндірістік айналым материалдары 3 бөлімнен тұрады: өндірістік материалдар, аяқталмаған өндіріс және болашақ кезең шығындары. Өндірістік айналым материалдарына авансталған материалдардың негізгі қызметі өндіріс процесінің үздіксіздігін және қалыптылығын қамтамасыз ету.

Кәсіпорынның айналым материалдары екі функция атқарады: өндірістік және есеп айырысу. Айналым материалдары өндірістік қызметті атқару кезінде өндірістің үздіксіздігін қамтамасыз етеді және өз құнын өндірілген өнімге ауыстырады. Өндіріс аяқталған кезде айналым материалдары айналыс сферасына айналыс қоры ретінде ауысады және екінші функцияны атқарады. Ол айналыстың аяқталуынан және айналым материалдарының тауарлық формадан ақшалық формаға ауысуынан тұрады.

Сонымен зерттелген әр түрлі ғалымдардың тұжырымдарын қорытындылай отырып қазіргі кездегі материалдар бойынша келтірілген ғылыми зерттеулер кәсіпорындардың меншік түріне сәйкес және анықталған жіктемесіне байланысты қарастырылады деуге болады. Ал оларды бағалау барлық кәсіпорындарда қаржылық есеп берудің халықаралық және ұлттық стандарттарында ұсынылған бағалау әдістеріне сәйкес жүргізіледі деп қорытындылауға болады.

Әдебиеттер

1. Жуков В.Г. Учет операции по приобретению и заготовлению материально-производственных запасов // Бухгалтерский учет. – 2007. – №8.
2. Галымжанов А.А. Учет поступления материальных запасов // Бухгалтерский учет и аудит. – 2016. – №7.
3. Абдиманов А.А. Организация учета материальных запасов // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – №5.
4. Божков Р.И. Формирование фактической себестоимости материально-производственных запасов // Бухгалтер и компьютер. – 2004. – №6.
5. Толпаков Ж.С. Бухгалтерский учет: Учебник. – Караганда. ОАО Карагандинская полиграфия, 2010. – 973 с.
6. Кокенова Ф. Методы и оценки материальных запасов // Бухгалтер плюс и компьютер. – 2007. – №1.
7. Иванников Н.Р. Оборотные фонды: классификация и учет // Бухгалтерский учет. – 2006. – №2.

Түйін

Мақалада өндірістік кәсіпорында пайдаланылатын материалдар есебінің мақсаты мен міндеттері, материалдарға теориялық түсінік берілген, сонымен қатар материалдардың функционалдық рөлі және өндірістегі алатын орны бойынша жіктелуі анықталған. Бірнеше ғалымдардың еңбектеріндегі материалдар есебін ұйымдастырудағы бағалау тәсілдері мен әдістері көрсетілген.

Резюме

В статье определяются цели и задачи материалов, используемых на производственном предприятии, теоретическое понимание материалов, а также классификация материалов и их функциональная роль. Представлены организация учета материалов и методы их оценки, рассмотренные в трудах нескольких ученых.

Summary

The article defines the goals and objectives of the materials used in the production plant, the theoretical understanding of materials, as well as the classification of materials and their functional role. The organization of accounting materials and methods for their evaluation, discussed in the writings of several scientists, are presented.



ӘОЖ 338.486/488(630.673):379.841+658.155

А. Есен, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: **М.Т. Жетесова**, э.ғ.к, доцент м.а.

ҚазЭҚХСУ

МЕЙРАМХАНА, ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНДЕГІ ЕСЕПТІҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫН ЖӘНЕ ОНЫҢ ТИІМДІЛІГІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Халық шаруашылығының саласы ретінде мейрамхана, қонақ үй бизнесіндегі сұраным мен ұсыныстың нарықтық санаттарына сәйкес тиіс өнім шығарады. Осыған қатысты шетелдік тұтынушыға бағдарланған халықаралық рынок пен Қазақстан азаматтарына арналған ішкі рыноктың ара жігін ажырата білу қажет.

Халықаралық мейрамхана, қонақ үй бизнесі бүгінгі күні миллиардтаған айналымды және қатаң бәсекелестіке орасан зор механизмді білдіреді, сондықтан, бірінші кезекте міндет Қазақстанға ғана тән ерекшелігі бар және сұраныс болатын мейрамхана, қонақ үй бизнесіндегі мәліметті анықтау болып отыр. Соған байланысты рыноктың қандай сегменттерінде қазақстандық мейрамхана, қонақ үй бизнесі жарқын болашағы бар екені көрінетін болады [38 б., 1].

ДТҰ-ның ұсынымдарын ескере отырып жүргізілген талдау мен қазіргі тәжірибенің негізінде, қазақстандық мейрамхана, қонақ үй бизнесінің екі базалық құрамдас бөлігін баса көрсетуге болады: Жібек жолы бойындағы мәдени мейрамхана, қонақ үй бизнесі (зиярат ету және дәстүрлі), (сонымен қатар онымен тығыз байланысты экооқиғалы мейрамхана, қонақ үй бизнесі (сафари, рафтинг,

орнитологиялық, трекинг, аңшылық, балықшылық). Бұл ретте экономикалық мейрамхана, қонақ үй бизнесі үшін Жібек жолы бағытымен өтетін ресурстары бар аймақтарды: Алматы, Жамбыл, Оңтүстік Қазақстан, Шығыс Қазақстан, Ақмола облыстарын атап өткен орынды.

Орталық Азия аймағындағы мейрамхана, қонақ үй бизнесін ескеру қажет. Жібек жолы және оқиғалы мейрамхана, қонақ үй бизнесі сегменттерінде шетелдік туристердің негізгі ағыны барлық көрсетілген аймақтың ішінде: Қазақстан, Шыңжаң –Ұйғыр автономиялық округі (ҚХР), Қырғызстан, Өзбекстан, Түркіменстанның шегіндегі ұдайы қозғалысына бағытталған [22 б., 2].

Сөйтіп, қазақстандық өнім тек қана кешенді орталық азия мейрамхана, қонақ үй бизнесінің құрамында тиімді ұсынылуы мүмкін, сондықтан мынадай қорытынды шығады:

1. Мейрамхана, қонақ үй бизнесінің институционалдық элементтері үкіметаралық деңгейде келісілуі тиіс.

2. Қазақстандық мейрамхана, қонақ үй бизнесі біздің аймақтағы көршілеріміздің өнімдерінен (ең болмағанда баға /сапа қатынасында) кем түспеуі тиіс.

Қазақстандық мейрамхана, қонақ үй бизнесі өнімнің ерекше белгісі оның сипатының маусымдығы болып табылады, бұл маусымның басқа кезде нақты шаралар қабылдауды және өзге баламалы түрлерін дамытуды талап етеді.

Мейрамхана, қонақ үй бизнесі экономика саласына әсер ететін фирмалардың қызметінің шығынсыздығын анықтайтын кейбір мәселелер бойынша қазіргі экономикада мейрамхана, қонақ үй бизнесі рөлі үнемі өсіп және өзгеріп тұратындығын көрсетеді.

Экономикалық жағынан мейрамхана, қонақ үй бизнесі былайша қарастырады:

– өнімді өндіру, айырбастау және бөлу саласындағы қоғамдық қатынастардың белгілі бір жинағы ретінде;

– белгілі бір өндіріс саласы мен экономикалық іс-әрекеттерді қосып, елдің халық шаруашылық кешенінің бір бөлігі ретінде;

– мейрамхана, қонақ үй бизнесі елдің немесе аймақтың шаруашылық саласы сияқты зерттейтін экономикалық ғылым ретінде;

– мейрамхана, қонақ үй бизнесін өндіретін, оны қолданатын, бөлетін және айырбастауды зерттейтін қоғамдық ғылым ретінде;

– мейрамхана, қонақ үй бизнесі экономика жүйесінің барлық деңгейіндегі адамның мінез құлқын зерттейтін қазіргі экономинкалық теория ретінде [35 б., 3].

Негізделген экономика жағынан қарасақ, мейрамхана, қонақ үй бизнесі дегеніміз ол экономикалық кешен, оның дамуы ішкі себептерден гөрі, көбінесе әлемдік шаруашылық процестер мен қатынастар арқылы түсіндіріледі. Сонымен қатар, мейрамхана, қонақ үй бизнесі – көптеген дамушы елдердің экономикалық өсуінің катализаторы. [22 б., 4].

Қазіргі мейрамхана, қонақ үй бизнесі экономикалық құбылыс ретінде:

– индустриялық түрде болады;

– өнім мен қызмет түрінде көрінеді, оны жинауға және көлікпен тасуға болмайды;

– жаңа жұмыс орындарын құрайды және жаңа аудандарды игерудегі алғашқы қарлығаш, сонымен қатар ұлттық экономиканың жылдам дамуының катализаторы болады;

– мейрамхана, қонақ үй бизнесіне мамандандырылған елдің пайдасына ұлттық табысты қайта бөлу механизмі ретінде кіріседі;

– ұлттық табыстың өсуіне, жергілікті инфрақұрлымның дамуы мен жергілікті халықтың өмір деңгейінің өсуінде мультипликатор рөлін атқарады;

– жоғары деңгейдегі әсерлікпен және инвестицияның жылдам қайтарлуымен сипатталады.

Сонымен мейрамхана, қонақ үй бизнесі аймақтың немесе елдің экономикасына белсенді түрде әсер ете алады, онда ол оның шаруашылық, әлуметтік және гуманитарлық негізінде дамиды [35 б., 5].

Мейрамхана, қонақ үй бизнесін өткізу ерекшеліктеріне келетін болсақ, оның бағасы кәсіпорынның нарықты ескеру тәртібімен өткізуі тиіс. Қосымша құн салығымен қоса есептелген баға бойынша өнімді босату және өткізу кәсіпорынның арнайы жүргізіліп отырған тіркеу журналы арқылы есептеледі. Сатылған және өткізілген өнімге шот-фактуралары толтырылып, журналға тіркелі арқылы есеп жүзеге асырылады. Салық салу мақсатында өнімді өткізу кәсіпорынның есеп саяса-

тының негізінде 2 нұсқаға бөлініп қаралады. Бірінші нұсқада төлем талабы арқылы өнімнің толық құны төленген жағдайда өнім өткізілген деп саналады. Ал, екінші нұсқада кәсіпорын өнімді өткізуден түскен түсім арқылы анықтайды. Жалпы бухгалтерлік есепте өнімді өткізуден түскен табыс тұтынушының төленген құжаты арқылы расталған сомасы арқылы анықталады. Өткізу қортындысы бойынша есеп саясатында көрсетілгендей турдың алдындағы сатылған өнім бағасы мен соңындағы бағасы мен анықталуы мүмкін [56 б., 6].

Егер мейрамхана, қонақ үй бизнесін өткізумен байланысты келесі жағдайларды ескерсек:

– мейрамхана, қонақ үй бизнесіндегі кәсіпорын өнімді оператор ретінде өткізсе әртүрлі қызмет көрсету құқығын өзі орындаған кезде, яғни көлікпен тасмалдау қызметі, қонақ үйдегі жатар орны мен тасмалдау және жол жүру билетімен қамтамасыз ету.

– мейрамхана, қонақ үй бизнесіндегі кәсіпорын өнімді агент ретінде өткізсе басқа фирмаларға өнімді ұсынған жағдайда.

– мейрамхана, қонақ үй бизнесі кәсіпорыны басқа фирмалардан өнімді сатып алып қайта өткізген жағдайда.

– мейрамхана, қонақ үй бизнесі кәсіпорыны өнімді басқа фирмалардан тауарға айырбастаған жағдайда, онда осы құбылысты ескере отырып төмендегідей бухгалтерлік жазбалар береміз. Жолдамаларды өткізуде мына бухгалтерлік жазбалар жүзеге асырылуы қажет:

а) Мейрамхана, қонақ үй бизнесінің өнімдерін өзіндік құнды есептеген шығарылғанда:

7010 «өткізілген өнімнің және көрсетілген қызметтердің өзіндік құны» шоты дебеттеледі;

8110 «негізгі өндіріс» шоты кредиттеледі.

б) Сатып алушыға шотты ұсынғанда:

1210 «сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі» шоты дебеттеледі;

6010 «өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» шоты кредиттеледі.

с) ҚҚС сомасына:

1210 «алуына тиісті шоттар» шот дебеттеледі;

3130 «ҚҚС» шоты кредиттеледі [30 б., 7].

д) Сатып алушыдан төлемдер келіп түскен жағдайда:

1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы теңгемен ақша қаражаты»;

1010 «Кассадағы теңгемен ақша қаражаты» шоты дебеттеледі;

1210 «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі» шоты кредиттеледі.

Қолма-қол есеп есеп айырсумен жолдамаларды өткізуде:

а) Сатудан түскен түскен сомасына:

1010 «Кассадағы теңгемен ақша қаражаты» шотты дебеттеледі;

6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» шотты кредиттеледі.

б) ҚҚСсомасына:

1010 «Кассадағы теңгемен ақша қаражаты» шоты дебеттеледі;

3130 «ҚҚС» шоты кредиттеледі.

с) Бюджетке аударылған ҚҚС сомасына:

3130 «ҚҚС» шоты дебеттеледі;

1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы теңгемен ақша қаражаты» шоты кредиттеледі.

Есептәк кезең соңында:

– қортынды табысты кеміту шығындары есептен шығарлады:

5600 «Жиынтық табыс» шоты дебеттеледі;

7010 «Өткізілуген өнімнің және көрсетілген қызметтердің өзіндік құны» шоты кредиттеледі.

– жиынтық табысты көбейтетін табыс есептен шығарылған жағдайда:

6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс»;

5610 «Жиынтық табыс» шоты дебеттеледі;

7210 «Әкімшілік шығындары»;

7110 «Өнімдерді сату және қызметтер көрсету бойынша шығыстар» шоты кредиттеледі [68 б., 8].

Әдебиеттер

1. Бейсенбаева А.К. Туризмдегі бухгалтерлік есеп: Оқу құралы. – Алматы: «NURPRESS», 2014. – 38 б.
2. Алимбетов Н. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности // Бюллетень бухгалтера. – 2007. – №12. – 22 б.
3. Назарова В.Л. Шаруашылық жүргізуші субъектілердегі бухгалтерлік есеп: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2005. – 35 б.
4. Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есепке алу және қаржылық есеп беру туралы» Заңы. – 2007 ж. (өзгертулер мен толықтырулар енгізілген). – 22 б.
5. Смыкова М.Р. Туризм: экономика, менеджмент и маркетинг. – Алматы: Юридическая литература. – 2007. – 35 б.
6. Қазақстан Республикасының Туризм туралы Заң. – 56 б.
7. Әбдікалыков Т. Бухгалтерлік есеп және аудит. – Алматы, 2007. – 30 б.
8. Смыкова М.Р. Туризм: экономика, менеджмент и маркетинг. – Алматы: Юридическая литература. – 2007. – 68 б.

Түйін

Қазақстан Республикасындағы Туристік өнімді өткізуде есептің ұйымдастырлуын және оның тиімділігін талдауын жетілдіру жолдары – нарықтық экономиканың маңызды элементі болып табылады. Ол көп жағдайда экономиканың өсу қарқынын, жалпы ұлттық өнімнің құрылымы мен сапасын анықтайды. Бұл мақалада Туристік өнімді өткізуде есептің ұйымдастырлуын және оның тиімділігін талдауын жетілдіру жолдары қарастырылған.

Резюме

Совершенствование методического обеспечения эффективности реализации туристического продукта Республики Казахстан – являются основным элементом рыночной экономики. Они во многом определяют темп развития экономики, структуру и качество общенационального продукта. В этой статье рассматриваются вопрос совершенствование методического обеспечения эффективности реализации туристического продукта.

Summary

Improving methodological – support of the effectiveness of the implementation of the tourism product of Republic of Kazakhstan – are the main element of market economy. They determine the rate of development of economy, structure and quality of national product in a great deal. In this article are considered question of the analysis improving methodological – support of the effectiveness of the implementation of the tourism product.



УДК 657.1:691.4

А.А. Жакупбаев, магистрант спец. «Учет и аудит»

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

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Одним из видов производственных запасов являются строительные материалы, удельный вес которых в себестоимости строительно-монтажных работ составляет свыше 60%.

Строительные материалы имеют разнообразный ассортимент и множество наименований, поэтому для правильного их учета важную роль играет экономическая классификация материальных запасов. Используемые в строительной отрасли материалы подразделяются на строительные материалы, конструкции и детали. С учетом производственного назначения каждый вид материалов делится на несколько учетных групп. Внутри каждой группы материалы подразделяются

на виды, марки, сорта, типоразмеры, которым присваивается определенный номенклатурный номер.

Для правильной организации учета материалов в строительстве они подвергаются классификации.

По функциональной роли и назначению в процессе производства все запасы подразделяются на:

– основные – материалы, которые вещественно входят в готовую продукцию и образуют ее основу (металл, кирпич, цемент);

– вспомогательные – материалы, которые способствуют преобразованию основных материалов, вызывая нужные изменения (клей, лаки, краска, красители, гвозди, шурупы).

Порядок учета материалов и затрат, связанных с производством и образующих производственную себестоимость материальных запасов, определен МСФО 2 «Запасы».

В соответствии МСФО 2 себестоимость запасов в обязательном порядке должна включать все затраты на приобретение, переработку и прочие затраты, произведенные в целях доведения запасов до их текущего состояния и места их текущего расположения [1].

Специфика работы со строительными материалами заключается в том, что их объем и цена должны быть известны заранее. Их стоимостная оценка закладывается в общую смету расходов на этапе проектирования. В бухгалтерских данных должна фигурировать фактическая цена стройматериалов. В нее включаются затраты, понесенные по сделке купли-продажи, и суммы, перечисленные контрагентам за доставку купленных ценностей. В стоимость могут входить обязательные таможенные пошлины и средства, затраченные на консультационные услуги по подбору материалов. В налоговом учете стоимостная оценка поступающих материалов выводится по общему объему понесенных расходов на закупку конкретных ресурсов.

Затраты переработки запасов включают затраты, непосредственно связанные с единицами продукции, такие как прямые затраты на оплату труда. К ним также относится систематическое распределение постоянных и переменных накладных производственных расходов, которые имеют место при переработке сырья в готовую продукцию.

Затраты, из которых складывается себестоимость строительно-монтажных работ, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления; износ средств; прочие затраты.

В себестоимости строительной продукции по элементу «Материальные затраты» отражается стоимость приобретенных со стороны сырья и материалов, строительных конструкций и деталей, топлива, электроэнергии и других видов материальных ресурсов, а также работ и услуг производственного характера, выполненных сторонними производствами. Стоимость материальных ресурсов, отражаемая по элементу «Материальные затраты», формируется исходя из цен их приобретения, наценок и комиссионных вознаграждений, уплаченных снабженческим и посредническим организациям, таможенных пошлин на ввоз и других налогов (за вычетом подлежащих возмещению), прочих расходов, связанных с приобретением.

Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. отмечают, что выбор методики списания стройматериалов должен осуществляться на этапе составления учетной политики. Документально на уровне отдельного предприятия утверждается один из способов списания:

– с привязкой к себестоимости каждой единицы сырья и материала (актуально при использовании ценных ресурсов или активов, которые не могут быть заменены другим сырьем);

– по усредненной величине себестоимости – выводится полная себестоимость для группы материалов, подлежащих списанию, и делится на количество учтенных в выборке единиц ресурсов;

– методом ФИФО (списываются на строительные объекты материалы с соблюдением строгой хронологической последовательности поступления на склады, чем раньше сырье было оприходовано, тем раньше оно будет передано в строительство) [2].

Основными задачами учета материальных запасов является: выявление фактических затрат, связанных с приобретением запасов; правильное и своевременное документальное отражение операций по движению запасов; контроль за сохранностью запасов и за состоянием складских помещений; контроль за равномерным и правильным списанием транспортных расходов на затраты производства.

В строительных организациях имеются не только центральные, но и приобъектные склады, расположенные непосредственно на строительных площадках, в которых материалы хранятся только в ассортименте и количестве, необходимом для проведения строительно-монтажных работ на данной строительной площадке.

Материалы на площадку могут завозиться непосредственно от поставщиков (УПТК, заказчика) или с центрального склада. Поступление материалов с центральных складов и из других производственных подразделений рассматривается как внутреннее перемещение материальных ценностей и оформляется соответствующими первичными документами.

Контроль за отпуском материалов в производство. С этой целью ведется:

1. Предварительный контроль. Его цель ограничить отпуск материалов на производство в пределах нормативных потребностей. Основным видом является отпуск материалов по нормативным кадрам, комплектовочным ведомостям. На основе этих документов выполняется расчет нормативной потребности (по производственным нормам) в целом по каждому объекту и комплексу работ.

2. Текущий контроль. Проводится ежедневно по мере поступления материалов на склады, приобъектные кладовые и их отпуск на производство строительно-монтажных работ. Он служит средством своевременного выявления и устранения допущенных ошибок или нарушений в деятельности материально ответственного лица. Осуществление контроля возлагается на должностных лиц, совершающих операции с материальными ценностями.

3. Последующий контроль. Осуществляется после отпуска израсходованных материалов на производство строительно-монтажных работ. Одним из видов является контроль за расходом материалов на производство путем составления «Отчета о расходе основных материалов на строительство в сопоставлении с производственными нормами» по форме № М-29.

Отчет по форме № М-29 служит основанием для списания материалов по себестоимости строительно-монтажных работ и сопоставления фактического расхода материалов с расходом, определенным по производственным нормам.

Материалы расходуются на изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг, а также на другие цели (содержание и ремонт оборудования, помещений и др.). Их отпуск оформляется на основании первичных документов и отчетов материально ответственных лиц следующими бухгалтерскими записями:

- Д-т 2490 «Незавершенное строительство»;
- Д-т 8110 «Материалы» в основном производстве;
- Д-т 8310 «Материалы» в вспомогательных производствах;
- Д-т 8410 «Материалы» накладные расходы;
- Д-т 8410 «Материалы» на исправление брака;
- К-т 1310, 1350 «Сырье и материалы» [3].

При производстве строительно-монтажных работ потребляется большое количество материалов открытого хранения (песок, гравий, щебень, известь, кирпич и др.). Эти материалы хранятся на открытых площадках и числятся в подотчете материально ответственных лиц (прорабов, мастеров, кладовщиков). При отпуске этих материалов в производство строительно-монтажных работ подсчет или взвешивание не производится, и первичный документ не выписывается.

Фактический расход материалов на выполнение строительно-монтажных работ по объектам отражается в учетных регистрах по учету движения материалов на основании материальных отчетов и годовых оборотных ведомостей.

При этом расход материалов открытого хранения, количество, объем или вес которых нельзя установить точно в момент их использования в производстве, определяется путем проведения инвентаризации остатков неизрасходованных материалов на конец отчетного месяца (по состоянию на 1-е число следующего месяца), проводимой комиссией с участием работника бухгалтерии.

Результаты инвентаризации оформляются Актом об остатках на списание израсходованных материалов открытого хранения. В акте отражаются: наименование материалов в разрезе номенклатурных номеров, остаток на начало месяца, приход за месяц, отпуск на сторону, в переработку и внутреннее перемещение, фактическое наличие и фактический расход. Остаток на начало месяца

и поступление материалов за месяц проставляются на основании данных учета, проверенных бухгалтерией, и приходных материальных документов, а фактическое наличие – на основании инвентаризации.

Расход материалов по данным инвентаризации определяется следующим образом: к остатку на начало месяца добавляется поступление за месяц и из полученной суммы вычитается остаток на конец месяца [4].

Материалы открытого хранения (гравий, песок, щебень и др.), расходуемые на производство, не всегда поддаются точному обмеру или подсчету в момент их отпуска.

На практике инвентаризации материалов открытого хранения не всегда проводятся с требуемой периодичностью: только после завершения работ на небольших объектах, при смене материально-ответственных лиц, один раз в квартал или даже один раз в год. Ежемесячное списание материалов при этом производится исходя из выполненного объема работ и действующих норм расхода. Такой подход приводит к неточностям учета и создает предпосылки для нерационального использования и хищения, бесконтрольно расходуемых материалов, что в свою очередь приводит к «накапливанию» перерасхода у материально ответственных лиц. Поэтому и работники бухгалтерии, и производители работ должны быть заинтересованы в современном проведении инвентаризации. Периодичность инвентаризаций может быть определена в учетной политике строительной организации.

К оборачиваемым материалам относят те, которые подлежат возврату на склад после окончания производственного процесса. Они используются неоднократно и поэтому их стоимость относится на затраты производства частями. К таким материалам относятся: шпалы и рельсовые подкрановые пути, деревянные ограждения, строительные подмости, деревянная и металлическая опалубка, временные разводы от магистральных и разводящих сетей электроэнергетики, пара, воды, газа, воздуха в пределах стройки и другие.

При отпуске оборачиваемых материалов в производство они закрепляются за прорабом (мастером, производителем работ) который несет ответственность за их сохранность и возврат.

В стандартах бухгалтерского учета и методических рекомендациях к ним вопросы учета оборачиваемых материалов не освещаются. Поэтому на практике встречается два различных подхода к организации учета оборачиваемых материалов.

Первый вариант. Оборачиваемые материалы учитываются в составе основных средств. Путем начисления амортизации происходит постепенное списание их стоимости в состав производственных затрат. Так как некоторые оборачиваемые материалы используются только при выполнении определенных видов строительно-монтажных работ, а другие – на протяжении всего периода строительства, наиболее уместным будет использование производственного метода начисления амортизации. Это не вызовет особых трудностей, т.к. по оборачиваемым материалам существуют установленные нормы оборачиваемости (число оборотов, на которое они рассчитаны). Необходимо лишь организовать учет числа оборотов, в котором участвовали оборачиваемые материалы на протяжении каждого отчетного периода.

Второй вариант. Оборачиваемые материалы учитывают в составе материальных запасов. При отпуске в производство их стоимость относится в состав расходов будущих периодов, откуда по мере использования частями списывается в состав производственных затрат [5].

В соответствии с условиями договора предприятие проводит ежемесячную сдачу заказчику выполненных объемов строительства, т.е. отчетным периодом является месяц. На основе данных оперативного учета объема выполненных строительства и актом инвентаризации независимого строительства составляется справка о сметной стоимости выполненных работ (форма №3), которая заполняется субподрядчиком и генеральным подрядчиком. Строительное предприятие чаще всего заключают договора с заказчиком на условиях оплаты по мере выполнения отдельных этапов и видов работ.

Таким образом, строительство является достаточно сложной отраслью народного хозяйства, т.к. является одной из наиболее материалоемких отраслей экономики. В сметной стоимости объекта строительства материалы, как правило, составляют большую часть сметной стоимости. Поэтому

учет материалов, используемых в строительстве, имеет свои особенности, что непосредственно влияет на методическое обеспечение бухгалтерского учета как с научной, так и с практической точек зрения.

Система учета материалов на стадиях приобретения, хранения и использования имеет важное значение для формирования достоверной и своевременной учетной информации, необходимой для принятия, обоснования и подготовки эффективных управленческих решений. Документооборот и движение строительных материалов зависят от сущности договорных отношений между подрядчиком и заказчиком. Строительство может вестись как из материалов подрядчика, так и из материалов заказчика.

Литература

1. Чая В.Т., Чая Г.В. Международные стандарты финансовой отчетности. – М., Юрайт, 2014. – 629 с.
2. Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. Бухгалтерский учет в строительстве: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2007. – 310 с.
3. Проскурина В.П. Учет в строительстве: Практич. пособие. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2010. – 446 с.
4. Ведение учета строительных материалов. <http://www.assistentus.ru/buhuchet>
5. Верников В.А. Учет строительных материалов. <http://www.audit-it.ru>.

Резюме

Научная статья посвящена вопросам и особенностям учета строительных материалов. Отмечается что выбор методики списания стройматериалов должен осуществляться на этапе составления учетной политики. Рассмотрена организация учета строительных материалов в соответствии с МСФО 2 «Запасы». Уделено внимание специфике бухгалтерского учета материалов открытого хранения.

Түйін

Ғылыми мақалада құрылыс материалдарын есепке алуды ұйымдастыруды сұрақтары қарастырылатын. Құрылыс материалдарының есептен шығару әдістемесін тандау жасау кезеңінде есепке алу саясатының жүзеге асырылуы тиіс деп белгіленеді. 2 «Қорлар» ХҚЕС сәйкес құрылыс материалдарын есепке алу ерекшеліктері қарастырылған. Материалдарды ашық сақтау бухгалтерлік есеп ерекшелігіне көңіл бөлінді.

Summary

The scientific article is devoted to questions and features of metering of construction materials. It is noted that the choice of a technique of write-off of building materials has to be carried out at a stage of drawing up accounting policies. The organization of metering of construction materials according to IFRS 2 «Stocks» is considered. Attention is paid to specifics of accounting of materials of open storage.



ӘОЖ 336.221.4(630.673):379.841

А.О. Жакупова, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: М.А. Алтынбеков, PhD
ҚазЭҚХСУ

ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРГЕ СЫЙАҚЫ ЕСЕБІНІҢ НЫСАНДАРЫ МЕН ЖҮЙЕЛЕРІ

Кәсіпорын жұмысшысының табысына өндіріс шығындарына кіретін жалақы, еңбек және әлеуметтік ақшалай төлемдер, пайдадан алынатын сыйақылар, сонымен қатар, кәсіпорын мүлкіне қосқан үлесі мен акцияларына алатын дивидендтер, заттай алатын өнімдер және т.б. табыстар

кіреді. Жалақы – материалдық игіліктер мен көрсетілетін қызметтерді тұтыну қорының бір бөлігі болып табылады. Ол жұмысшыларға еңбектерінің саны мен сапасына және нәтижелілігіне байланысты төленеді [1, 82 б.].

Еңбек ақыны дұрыс ұйымдастыру өндірістік мәселелермен бірдей маңызды іс. Жалақыны ұйымдастырудың негізгі міндеті – еңбек ақыны әрбір жұмысшының еңбек үлесімен байланысты етіп, жұмысшының жұмысқа ынтасын арттыру болып табылады. Жұмысшылардың еңбек ақысын ұйымдастыру:

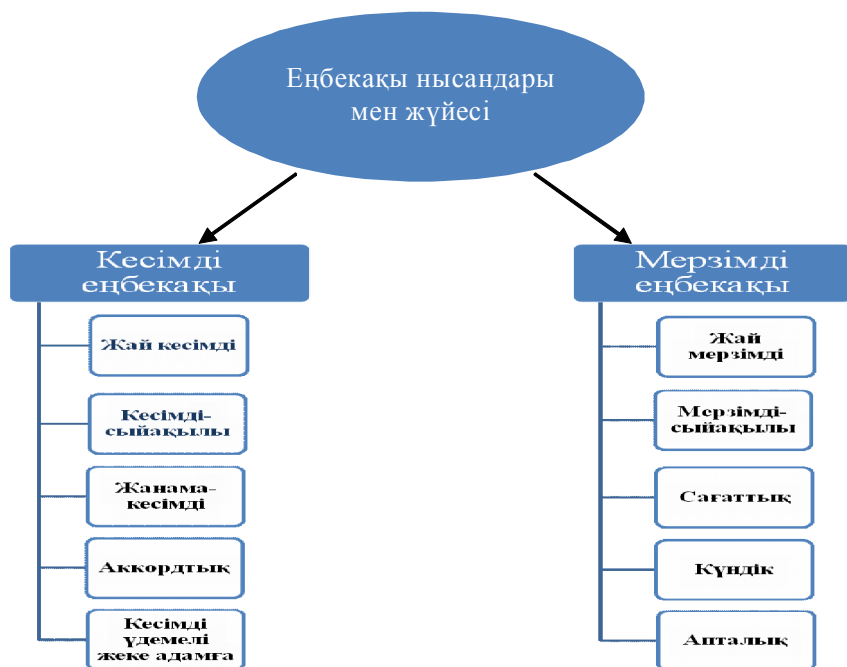
- кәсіпорын жұмысшыларының еңбек ақысының формалары мен жүйелерін анықтау;
- кәсіпорын жұмысшылары мен мамандарының жеке жетістіктеріне төлемдер төлеу критерийлерін жасау;
- мамандар мен қызметкерлердің лауазымдық жалақы жүйесін жасау.
- қызметкерлерге сыйақы беру көрсеткіштері мен жүйесін негіздеу.

Жалақы формалары және жүйелері, 6 суретке сәйкес, – сандық және сапалық көрсеткіштер жиынтығымен анықталатын, еңбек нәтижесін, жұмысшының еңбегінің саны мен сапасының жалақы мөлшеріне байланыстылығын орнату тәсілі болып табылады.

Еңбекке ақы төлеу жүйесі – жұмсалған еңбек пен есептелген жалақы арасындағы арақатынасты белгілеу жүйесі. Жалақының негізгі жүйелеріне – мерзімді және кесімді жүйе жатады. Өндірісте еңбекке ақы төлеудің өзге де жүйелері белгіленуі мүмкін. Ақы төлеу еңбектің жеке және (немесе) ұжымдық нәтижелері үшін жүргізілуі мүмкін.

Жұмысшылардың жалақы формалары мен жүйелері еңбек өнімін бағалау тәсілін; еңбекке еңбек ақы төлеу үшін өлшем жүргізуді (жұмыс уақытымен, шығарылған өніммен, жеке, ұжымдық және соңғы нәтижемен); еңбек пен еңбек ақы арасындағы функционалдық басыбайлылық сипатын, еңбектің сандық және сапалық нәтижелеріне байланысты жалақының өзгеріс пропорциясын анықтайды.

Әр түрлі меншік формасындағы кәсіпорындарда еңбек ақы төлеудің екі негізгі формасы кең таралған. Олар: *кесімді* – өнімнің әрбір бірлігіне, немесе жасалған жұмыстың көлеміне байланысты төленетін жалақы; *мерзімді* – тариф жүйесінде көрсетілген календарлық емес, нормативтік жұмыс уақытына төленетін жалақы (сурет).



Сурет. Еңбекақы нысандары мен жүйесі

Бұл формалардың қайсысын қолдану әр кәсіпорынның өзінің жұмыс жағдайына байланысты болады.

Кесімді жалақыны қолдану жағдайлары:

- а) жеке жұмысшының нақты еңбегіне тәуелді жұмыстың сандық көрсеткіштерінің бар болуы;
- ә) орындалған жұмыс көлемін дәл анықтау мүмкіндігінің бар болуы;
- б) нақты учаскедегі жұмысшылардың жұмыс көлемін немесе шығаратын өнім көлемін ұлғайту мүмкіндігінің бар болуы;
- г) нақты өндіріс учаскесінде жұмыс көлемін немесе шығаратын өнім көлемін ұлғайту қажеттілігінің бар болуы;
- д) еңбекті техникалық нормалау мүмкіндігінің бар болуы.

Мерзімді жалақыны қолдану жағдайлары:

- а) өнім шығару көлемін арттыру мүмкіндігінің болмауы;
 - ә) өндіріс үдерісі қатаң шектелген;
 - б) жұмысшының атқаратын қызметі тек технологиялық процесті бақылау ғана болғанда;
 - в) өндірістің конвейерлік және ағымдық типтері қолданылғанда.
- Экономикалық жағдайларының ерекшеліктеріне байланысты кесімді жалақының мынадай формалары қолданылады: тура кесімді, кесімді-прогрессивті, кесімді-сыйақылы, жанама, ұжымдық және аккордты.

Тура кесімді жалақының мәні мынада: жұмысшының жалақысы өнімнің әрбір бірлігіне бұрыннан белгіленіп қойылған расценка бойынша есептеледі.

Кесімді расценка былай белгіленеді [2, 116 б.]:

$$З = Зч \times T \quad \text{немесе} \quad З = Зн / Нв, \quad (1)$$

мұнда: $З$ – өнім бірлігінің немесе операцияның расценкасы;

$Зч$ – жұмыс разрядына сәйкес келетін сағаттық тариф ставкасы (теңге);

T – уақыт нормасы, сағат;

$Нв$ – бір сағатта орындалатын жұмыс нормасы.

Жұмысшының бір айда немесе басқа есепті кезеңіндегі кесімді жалақысын анықтау үшін, кесімді расценканы жасалған өнім санына көбейтеді.

Кесімді-прогрессивті жүйеде – тура кесімді расценкалар нормасы аясында есептелінеді, ал нормадан тыс өндірілген өнім жоғары расценкамен есептелінеді. Расценканың көтерілу деңгейі арнайы шкаламен шектеледі, онда негізгі расценкадан қанша өнім үшін қаншалықты көтерілетіндігі пайыз түрінде көрсетіледі. Мұнда базалық көрсеткіш ретінде соңғы $З$ айда орындалған норма алынады, бірақ ол бекітілген нормативтен төмен болмауы тиіс.

Кесімді-сыйақы жүйесінде – жалақы тура кесімді расценкамен және сандық, сапалық көрсеткіштерді артығымен орындағаны үшін берілетін сыйақыны қосу арқылы есептейді. Сыйақы көлемі есепті кезеңдегі негізгі жалақы көлеміне байланысты болады немесе үнемдеудің көлеміне байланысты болады.

Жанама-кесімді жалақы жүйесі – өнім өндіруге тікелей қатыспайтын жұмысшылардың еңбек өнімділігін арттыруды ынталандыру үшін қолданылады. Бірақ, бұл жұмысшылардың еңбектері негізгі жұмысшылардың жұмыстарына тікелей қатысы бар. Бұл жүйемен станоктарды жөндейтіндердің (налазчиктердің) жалақысы, сонымен қатар, завод ішіндегі транспорт жұмысшыларының еңбектері төленеді. Жанама-кесімді жалақы – қосалқы көмекші жұмысшылардың еңбек өнімділігі мен сапасы негізгі жұмысшылардың еңбек өнімділігін арттыруға жағдай жасаған уақытта тиімді болады. Жанама расценканы алу үшін, жанама-кесімді жалақы алатын жұмысшының күндік тарифтік ставкасы оған белгіленген қызмет көрсету нормасына немесе жұмысшылардың күндік өнімділік нормасына бөлу арқылы есептелінеді.

Ұжымдық (бригадалық) кесімді жалақы – жұмысты ұжымдық формада ұйымдастырғанда, яғни өндіріс процесін бірнеше жұмысшы немесе бригада жүргізгенде қолданылады, бұл жұмысшылардың арасында толық еңбек бөлінісі болмауы тиіс, сонымен қатар, олар бірін-бірі қиындықсыз

алмастыра алулары тиіс. Бұл жүйе бригаданы өнім өндіруді арттыруға ынталандырады, өзара көмек беруді күшейтеді, жұмысшылардың біліктілігін көтеруге ықпалын тигізеді. Ұжымдық жалақы әрбір жұмысшының жеке қосқан үлесіне қарай бөлінеді.

Жеке жалақыны есептеудің бірнеше әдістері бар. Ағымдық линияларда бригаданың өндірген өнімі көлеміне қарай есептелінеді. Жеке расценка болса, жеке жұмысшының тарифтік ставкасы мен бригадалық өнімділік нормасымен есептелінеді. Жалақыны есептеудің басқа әдісі де бар, онда жұмысшының жалақысы оның жұмыс уақытымен және біліктілік деңгейімен анықталады, ол жалпы бригадалық жалақыдан алынады.

Бригаданың еңбек нәтижесіне қай жұмысшының қаншалықты үлес қосқанын дәл анықтау үшін, бригада мүшелерінің келісімімен еңбекке қатысу коэффициенттері (коэффициент трудового участия) қолданылады. Еңбекке қатысу коэффициенттері (ЕҚК) әрбір жұмысшының еңбегінің саны мен сапасын, жұмысының күрделілігін, бригада мүшелеріне қаншалықты көмек көрсеткенін, еңбек және өндіріс тәртібін қаншалықты сақтағандығын есепке алады.

ЕҚК қолданып, төмендегілерді бөлуге болады: сыйақыны, жалақы қорынан үнемдеуден түскен үстемені.

Кесімді форманың ерекше түрі болып *аккордты жалақы* саналады. Оның мәні мынада: жеке жұмысшыға немесе бір топ жұмысшыларға белгілі өнім мөлшеріне бекітілген жалпы жалақы қоры беріледі. Аккордты жалақы мөлшері осы жұмысқа арналған расценкалармен және кәсіпорында бекітілген нормалар негізінде анықталады. Жалақыны жеке жұмысшылар арасында кесімді жалақы секілді бөледі.

Жалақының мерзімді формасында жұмысшының жұмыс істеген уақыты мен оның біліктілік деңгейіне қарай жалақы төленеді. Бұл форманы еңбекті нормалау экономикалық жағынан тиімсіз болғанда қолданады. Мұнда өнімділік бекітілген технологиялық режиммен анықталады және өнімнің жоғары сапалы болуына басты назар аударылады. Мерзімді жалақы – *қарапайым-мерзімді* және *мерзімді-сыйақылы* жалақы болып 2-ге бөлінеді. Қарапайым-мерзімді жалақы біліктілік деңгейі есепке алынып істелген жұмыс уақытымен төленеді. Мамандар мен қызметкерлер лауазымдық жалақы алады, ал жұмысшылар тарифтік ставкамен есептелінетін жалақы алады. Мерзімді-сыйақылы жалақыда – жұмысшылар өздерінің тарифтік жалақысына қоса, белгілі бір сандық және сапалық көрсеткіштерге жеткені үшін сыйақы алу мүмкіндігі бар. Бұл жүйе еңбектің саны мен сапасын арттыруға материалдық ынтаны күшейтеді.

Көптеген кәсіпорындарда жеке және бригадалық жалақы төлеу элементтері аралас қолданылады. Мамандар мен қызметкерлерге еңбекақы төлеудің ерекшеліктері бар. Кәсіпорынның мамандары мен қызметкерлері ұйымдастырушылық, экономикалық және техникалық басқаруды жүзеге асырады. Олардың жұмыстары, әрине, нормалауға келмейді, сондықтан, өз міндеттерін бекітілген талаптарға сай орындап, мерзімді жалақы алады. Әр түрлі біліктіліктегі лауазымдық жалақыларды толық есепке алу үшін, жасалатын жұмыстың күрделілігіне қарай, біліктілікті категориялау қолданылады (экономист, 2 – категориялы экономист, 1 – категориялы экономист, бас маман). Әрбір маманға жеке категория беріледі, ол оның нақты біліктілік деңгейін, оның еңбегінің нәтижелілігін, іскерлік қасиетін, тапсырылған жұмысты уақтылы, шығармашылықпен орындауын көрсетеді. Квалификациялық категориялар аттестациялау арқылы беріледі, ол 3 жылдан аспайтын мерзімде жүргізіледі.

Кәсіпорын жұмысында жоғары көрсеткіштерге жетуге ынталандыру мақсатында сыйақы төлеудің бірнеше түрлері қолданылады.

Барлық категориядағы жұмысшыларды, мамандар мен қызметкерлерді марапаттау ережелерін кәсіпорынның өзі бекітеді (мемлекеттік және муниципалдық кәсіпорындардан басқалары). Жұмысшылардың барлық категорияларына сыйақы беру-пайданың өсуіне, өзіндік құнның төмендеуіне, отын-энергетикалық және материалдық ресурстарды үнемдеуге, өндірілген өнімнің сапасы мен техникалық деңгейінің жоғарылауына байланысты беріледі. Берілетін қосымша төлемдер мен сыйақылар тізімі Еңбек кодексінде және Қазақстан Республикасы Үкіметінің нормативтік құжаттарында көрсетілген. Мемлекет оның ең төменгі мөлшерін белгілейді.

Бұл еңбеккерлерге өздерінің жұмыс тиімділігі артқан жағдайда қосымша сыйақылар алуына

кепілдік береді. Қосымша төленетін төлемақылар компенсациялық және ынталандырушы болып 2-ге бөлінеді. Компенсациялық төлемақыларды (кешкі және түнгі уақыттарда жұмыс істеу, жұмыс жағдайының қалыпты жағдайдан ауытқуы) кәсіпорынның өзі белгілейді, бірақ олар мемлекет бекіткен мөлшерден төмен болмауы керек. Ынталандырушы төлемақыларды (жоғары біліктілік үшін, кәсіптік шеберлігі үшін төлемдер мен сыйақылар) кәсіпорынның өзі белгілейді, олар қолда бар қаражат шеңберінен аспауы тиіс [3, 5 б.].

Қорыта келгенде, қазіргі кез келген кәсіпорындағы еңбекақы нысандары мен жүйелері оның қызметінің сипатына байланысты құрылады.

Әдебиеттер

1. Әлиев М.Қ, Алтынбеков М.А., Түсібаева Г.С., Юсупов Ұ.Б., Есенбаева А.Е. Қаржылық есеп. – Астана: ҚазЭҚХСУ, 2016. – 296 б.
2. Әлиев М.Қ, Алтынбеков М.А. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп: Оқу құралы. – Астана: ҚазЭҚХСУ, 2015. – 280 б.
3. Рахимбекова Р.М., Кеулимжаев К.К., Айтхожина Л.Ж., Кинхузова К.К., Сальменова А.Т. Финансовый учет на предприятии. – Алматы: Экономика, 2013. – 838 с.
4. Асылханова Д.О. Современные системы и формы оплаты труда // Бюллетень бухгалтера. – 2012. – №2.

Түйін

Еңбекақыны ұйымдастырудың басты элементіне жалақы формалары мен жүйелері жатады. Әрбір кәсіпорын жұмысшыларға еңбекақы төлеудің рационалды формасы мен жүйесін таңдау ең басты социалды-экономикалық мәнге ие. Еңбекақының тарифтік жүйесі мен еңбекті мөлшерлеудің арақатынасы арқылы, жұмыскерлердің жеке немесе топтарына жұмыс нәтижесіне, сапасына, санына байланысты еңбекақы есептеу тәртібін анықтайды

Резюме

Формы и системы заработной платы являются необходимым элементом организации оплаты труда. Выбор рациональных форм и систем оплаты труда работников имеет важнейшее социально-экономическое значение для каждого предприятия. Взаимодействуя с нормированием труда и тарифной системой заработной платы, они определяют порядок начисления заработков отдельным работникам или их группам в зависимости от количества, качества и результатов труда.

Summary

The forms and systems of wages are an essential element of employees wage organization. Choice of rational forms and systems of remuneration of employees is of social and economic importance for every company. Interacting with the rationing of labor and wage tariff system, they determine the procedure for calculation of earnings to individual employees or groups depending on the quantity, quantity and results of work.



УДК 657.1

*Г.М. Заманбекова, магистрант спец. «Учет и аудит»
Научный руководитель: Т.К. Бекжанова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

МЕТОДЫ ИСЧИСЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗАПАСОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Определением методов распределения между капитализируемыми и декапитализируемыми затратами по производству запасов организации в виде готовой продукции, в зависимости от их

характера как переменных или постоянных и прямых или косвенных, сложности в оценке данного вида оборотных активов не ограничиваются. Эти вопросы хорошо знакомы отечественным бухгалтерам и решаются в учетной политике выбором, так называемого способа оценки взаимозаменяемых запасов, позволяющего определить оценку списываемых при продаже (передаче в производство) запасов, группы которых имеют различную себестоимость (цену приобретения).

Здесь Стандарт устанавливает общее правило, согласно которому себестоимость отдельных статей запасов, не являющихся взаимозаменяемыми, а также товаров или услуг, произведенных и предназначенных для специальных проектов, должна определяться путем индивидуальной по объектной идентификации затрат [1].

В МСФО (IAS) 2 специально отмечается, что определение фактических затрат по конкретным единицам запасов означает, что определенные затраты относятся на определенные статьи запасов. Этот порядок учета применим к объектам, предназначенным для специальных проектов, независимо от того, были они куплены или произведены. Однако такое определение фактических затрат не может применяться в случае, когда существует большое количество статей запасов, которые могут быть взаимозаменяемыми. В таких обстоятельствах для получения расчетной величины уменьшения прибыли (или увеличения убытков) в результате декапитализации стоимости запасов может быть использован метод выбора тех статей, которые остаются капитализированными как запасы в активе баланса. Это хорошо известные методы ФИФО и средних цен..

Стандартом устанавливается, что себестоимость запасов, которые являются взаимозаменяемыми, а также не относятся к группе запасов, которые произведены и предназначены для специальных проектов, в обязательном порядке определяется методом ФИФО (первое поступление – первый отпуск) или методом средневзвешенной стоимости.

При этом согласно МСФО (IAS) 2 организация обязана применять одинаковые формулы оценки для всех статей запасов, сходных по характеру и их использованию организацией.

Для статей запасов различного характера или использования применение различных формул оценки может быть оправдано (объекты, используемые в одном хозяйственном сегменте, могут использоваться организацией способом, отличным от способа использования аналогичных запасов в другом хозяйственном сегменте). В то же время одного лишь различия в географическом местоположении запасов самого по себе недостаточно, чтобы обосновать применение различных формул оценки.

Стандартом определяется, что метод ФИФО предполагает, что статьи запаса, закупленные или произведенные первыми, будут проданы первыми, и соответственно, статьи, остающиеся на балансе в конце отчетного периода, были позже всего приобретены или произведены. По методу средневзвешенной стоимости, стоимость каждой статьи определяется из средневзвешенной стоимости аналогичных статей в начале периода и стоимости таких же статей, купленных или произведенных в течение периода. Среднее значение может рассчитываться на периодической основе или по получении каждой дополнительной партии, в зависимости от обстоятельств организации [2].

Применение методов оценки запасов (ФИФО или средних цен) может изменить измерение двух показателей отчетности – финансового результата и запасов как элемента оборотных активов компании. Соответственно, первый показатель (прибыль) определяет значение коэффициента рентабельности деятельности фирмы, второй – коэффициента общей (текущей) платежеспособности. И вот здесь сталкивается с весьма важным парадоксом. Метод ФИФО, при котором запасы списываются в оценке, соответствующей последовательности их поступления, в условиях роста цен не позволяет учесть влияние на размер прибыли темпов инфляции и/или роста цен на рынке. Списание запасов по уже «устаревшим» ценам, не отражающим их восстановительную стоимость, то есть стоимость ресурсов, необходимых для продолжения деятельности фирмы в будущем. Запасы же, отражаемые на конец отчетного периода в активе баланса, наоборот, получают максимально приближенную к их восстановительной стоимости оценку. Так как последняя более близка к справедливой оценке, метод ФИФО, ориентированный на информационный приоритет баланса перед отчетом о прибылях и убытках, в условиях динамики цен фактически в большей степени отвечает задачам представления информации о платежеспособности фирмы, по сравнению с демонстрацией рентабельности ее деятельности.

Метод средних цен позволяет нивелировать действие данного парадокса на бухгалтерскую информацию.

Определение чистой реализуемой ценности запасов. Формируемая Стандартом практика переоценки запасов ниже себестоимости, до возможной чистой цены их продажи (чистой реализуемой ценности), отвечает общему правилу МСФО, согласно которому активы не должны учитываться выше сумм, получение которых ожидается от их продажи или использования.

Согласно МСФО (IAS) 2, себестоимость запасов может оказаться невозмещаемой, если эти запасы повреждены, если они полностью или частично устарели или если их продажная цена снизилась. Также себестоимость запасов может оказаться невозмещаемой, если увеличились ожидаемые затраты на завершение или на осуществление их продажи.

Запасы должны списываться до чистой реализуемой ценности (уцениваться) постатейно. Однако в некоторых условиях может оказаться целесообразным сгруппировать похожие или связанные друг с другом статьи. Такая группировка будет отвечать идее принципа рациональности.

Данная ситуация возможна при группировке статей запаса:

- относящихся к одному и тому же ассортименту изделий;
- имеющих одно и то же предназначение или конечное использование;
- произведенных и продаваемых в одной географической зоне;
- которые практически не могут быть оценены отдельно от других статей этого ассортимента.

Неприемлемо, согласно Стандарту, списание запасов на основе их классификационной принадлежности к определенной группе, например, готовой продукции, или всех запасов в конкретной отрасли или географическом сегменте [3].

Предприятия сферы услуг обычно должны аккумулировать затраты по каждой отдельной услуге, для которой устанавливается отдельная цена продажи. Таким образом, себестоимость каждой такой услуги отражается в учете обособленно.

Требования к расчету чистой реализуемой ценности запасов. Стандартом определяется ряд требований к расчету чистой реализуемой ценности (чистой цены продажи) запасов.

МСФО (IAS) 2 определяет, что оценочные расчеты чистой реализуемой ценности должны основываться на самом надежном доказательстве, т.е. величине запасов, предназначенных для реализации, на момент выполнения расчетов. При осуществлении таких расчетов следует учитывать колебания цены или себестоимости, непосредственно относящиеся к событиям, происходящим после окончания периода, в той степени, в какой такие события подтверждают условия, существовавшие на конец периода.

В расчете чистой реализуемой ценности также необходимо учитывать предназначение соответствующих статей запаса.

Например, чистая реализуемая ценность объектов запасов, предназначенных для выполнения договоров на продажу товаров или оказание услуг по твердым ценам, основывается на цене, установленной в этих договорах. Если объем продаж по таким договорам ниже, чем объем имеющихся запасов, то чистая реализуемая ценность остающейся части запасов основывается на общем уровне цен продажи. В результате заключения договоров поставки по твердым ценам в объеме, превышающем имеющиеся остатки запасов, или договоров на покупку товаров по твердым ценам может возникнуть необходимость введения в баланс оценочных обязательств (резервов) в соответствии с требованиями МСФО(IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

Сырье и другие материалы в запасах не уцениваются ниже их себестоимости, если готовая продукция, в которую они будут включены, предположительно будет продана не ниже себестоимости. Однако когда снижение цены сырья указывает на то, что себестоимость готовой продукции превышает чистую реализуемую ценность, то есть возможную чистую цену продажи, сырье уценивается до величины чистой реализуемой ценности. В таких условиях наилучшим из существующих измерений его чистой реализуемой ценности могут оказаться затраты на замену сырья.

В каждом последующем отчетном периоде оценка чистой реализуемой ценности должна проводиться заново. В случаях, когда обстоятельства, обусловившие необходимость уценить

запасы ниже их себестоимости, перестали существовать или когда возникли явные свидетельства увеличения чистой реализуемой ценности в силу изменившейся экономической конъюнктуры, соответствующая сумма списания должна быть откорректирована (в пределах размеров изначального списания) таким образом, чтобы привести новую балансовую стоимость до меньшей из двух величин – себестоимости или пересмотренной чистой реализуемой ценности. Такая ситуация может иметь место, например, в тех случаях, когда какая-либо статья запасов, которая учитывается из-за снижения цены ее продажи по чистой реализуемой ценности, все еще остается в запасе в следующем периоде, а ее цена продажи при этом возрастает [4].

Здесь также следует вернуться к собственно определению чистой реализуемой ценности рассматриваемым нами Стандартом.

Напомним, согласно МСФО (IAS) 2, чистая реализуемая ценность запасов – это предполагаемая цена их продажи при нормальном ходе дел в компании, за вычетом возможных затрат, связанных с их реализацией. Обращаем внимание, что речь идет не о возможной цене продажи, но о разнице между предполагаемой ценой продажи запасов и величиной возможных (ожидаемых) затрат, связанных с их продажей.

Такое определение может вызвать вопрос о том, нужно ли учитывать эти предполагаемые расходы при отражении уценки запасов, и если да, то как отразить их в учете.

Так, например, себестоимость запаса определенного вида готовой продукции на конец отчетного периода, исчисленная согласно учетной политике компании в области учета затрат на производство, составляет 300 000 долларов.

Предполагаемая цена продажи этого запаса, исходя из ситуации на рынке на дату составления отчетности, формирующей перспективы ее продаж, составляет 280 000 долларов.

Ожидаемые затраты, связанные с реализацией данного запаса продукции, оцениваются в 5 000 долларов.

Исходя из этих данных, можно оценить чистую реализуемую ценность этого запаса продукции как 275 000 долларов ($280\,000 - 5\,000$).

Следовательно, перед составлением баланса должны начислить оценочный резерв по данному запасу продукции в сумме 25 000 долларов ($300\,000 - 275\,000$).

В учете будет сделана запись по дебету счета 7110 «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг» и кредиту счета 1360 «Оценочный резерв под убытки от обесценения запасов».

В соответствии с принципом консерватизма, отраженные расходы на уценку запасов будут признаны расходом текущего отчетного периода.

Фактическая цена реализации данных запасов может отличаться от ее предполагавшейся величины, которая была учтена при расчете чистой реализуемой ценности. Так, предположим, запас продукции был продан за 283 000 долларов.

На эту сумму будет составлена запись по дебету счета 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» и кредиту счета 6010 «Доход от реализации продукции и оказания услуг» – 283 000.

Себестоимость реализованной продукции будет списана записью по дебету счета 7110 «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг» и кредиту счета 1320 «Готовая продукция» – 300 000.

Сумма отраженного ранее и признанного расходом прошлого отчетного периода резерва будет списана записью по дебету счета 1360 «Оценочный резерв под убытки от обесценения запасов» и кредиту счета 7110 «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг» – 25 000.

Эти записи позволят признать в отчетном периоде финансовый результат от продажи продукции в сумме 8 000 долларов ($283\,000 - 300\,000 + 25\,000$).

В случае, когда за отчетный период запас, по которому в отчетности на конец прошлого периода был начислен оценочный резерв, не был продан, и при этом его чистая реализуемая ценность возросла, в учете необходимо сделать соответствующие корректировки. Эти записи следует делать, учитывая, что англосаксонская система учета, а, следовательно, и МСФО, не использует сторнировочных записей [5].

Так, предположим, что запас готовой продукции, по которому был начислен оценочный резерв, не был продан в течение отчетного периода. При этом его чистая реализуемая ценность возросла до 290 000 долларов. Оценивая запасы в балансе на текущую отчетную дату, должны сделать запись по дебету счета 7110 «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг» и кредиту счета 1360 «Оценочный резерв под убытки от обесценения запасов» на 15 000 долларов (290 000 – 275 000). Эта величина либо уменьшит расходы компании, либо будет признана доходом текущего отчетного периода.

Литература

1. Акимов Б.Ж., Тулешова Г.К., Сапарбаева С.С. Продвинутый финансовый учет: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2016. – 232 с.
2. Жуматов М.К. и др. Бухгалтерский учет в соответствии с МСФО: Учебн. пособие. – 4 изд. – Астана, 2012. – 318 с.
3. Карагод В.С. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебн. пособие. – М.: Изд. Юрайт, 2013. – 322 с.
4. Сиднева В.П. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2016. – 216 с.
5. Чая В.Т., Чая Г.В. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Юрайт, 2014. – 629 с.

Резюме

В настоящее время предприятия перешли на МСФО, разрабатывают свою учетную политику и принимают МСФО в качестве базы для формирования учетной политики, осуществлять выбор одного из способов, предлагаемых в МСФО, который призван служить основой для ведения бухгалтерского учета и представления финансовой отчетности. В статье рассматриваются методы исчисления запасов в соответствии с МСФО.

Түйін

Қазіргі уақытта кәсіпорындар ХҚЕС-қа көшуде, жеке есеп саясатын әзірлейді және есеп саясатын қалыптастыру үшін негіз ретінде ХҚЕС (IFRS) қабылдайды және сонымен қатар ҚЕХС-да ұсынылған әдістердің бірін тандайды, ол бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік үшін негіз болып табылады. Мақалада ҚЕХС сәйкес қорларды есептеу әдісі қарастырылады.

Summary

At present, enterprises are switching to IFRS, developing their accounting policies, and adopting IFRS as a basis for forming accounting policies, choosing one of the methods proposed in IFRS, which is intended to serve as the basis for accounting and financial reporting. The article discusses the methods of calculating reserves in accordance with IFRS.



УДК 657.61+336.711.65 (574)

Ж.Б. Избасарова, магистрант спец. «Учет и аудит»
Научный руководитель: **М.К. Алиев**, д.э.н., академик МЭАЕ,
завкафедры «Учет и аудит»
КазУЭФМТ

СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В современных условиях хозяйствования, на основе мирового опыта, в республике создается комплексная система государственного аудита. В решении этих вопросов возрастает роль государственного аудита как неотъемлемой части государственного управления.

В условиях поэтапной интеграции в мировое сообщество возрастает необходимость повышения конкурентоспособности органов государственного управления. В этой связи в целях отстаивания национальных интересов требуется более эффективное управление бюджетными средствами и усиление финансовой и исполнительской дисциплины в стране.

Принятие Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 г., внедрение бюджетирования, ориентированного на результаты, и переход государственных органов на Международные стандарты финансовой отчетности в общественном секторе свидетельствуют о необходимости совершенствования деятельности органов государственного аудита и финансового контроля, в т.ч. имплементации международных стандартов аудита и более широкого применения передового мирового опыта.

Наибольшую значимость в этих условиях приобретает эффективная деятельность органов государственного аудита и финансового контроля по оценке и анализу правильности и рациональности использования бюджетных средств и государственных активов.

Возрастающая степень ответственности государственного аппарата перед обществом за принимаемые решения в бюджетной сфере влечет трансформацию государственного финансового контроля в институт государственного аудита, позволяющая оценить действующие механизмы хозяйствования и своевременно выработать рекомендации по более эффективному использованию национальных ресурсов.

В Послании Елбасы Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» отмечалось: «Нам нужно создать комплексную систему государственного аудита на основе самого передового мирового опыта» [1].

В соответствии с этим Посланием была разработана и утверждена Постановлением Правительства РК от 18 июня 2013 г. №609 «Концепция внедрения государственного аудита в Республике Казахстан». В данной Концепции определены видение и основные подходы к поэтапному реформированию государственного финансового контроля и внедрению государственного аудита, с дальнейшим расширением его функциональных направлений [2].

В ходе реализации приоритетных направлений Концепции 12 ноября 2015 г. был принят Закон «О государственном аудите и финансовом контроле». При этом закон четко разделяет понятия государственного аудита и финансового контроля. Государственный аудит представляет собой целостную и независимую оценку эффективности деятельности объектов государственного аудита, охватывающую не только финансовые вопросы, но и все направления их деятельности, с представлением действенных рекомендаций на основе выявленных недостатков и предложений по управлению рисками. Финансовый контроль – деятельность, направленная на устранение выявленных в ходе государственного аудита нарушений [3].

В настоящее время система государственного аудита и финансового контроля в Республике Казахстан представлена Счетным комитетом, ревизионными комиссиями на местном уровне и уполномоченным органом по внутреннему государственному аудиту. Современная система государственного аудита и финансового контроля должна обеспечивать Президента, законодательную и исполнительную власть Республики Казахстан, а также общественность объективной и достоверной информацией об использовании выделенных бюджетных средств и активов государства в соответствии с принципами законности, результативности и экономичности, а также эффективности деятельности государственных органов. При этом Счетный комитет по контролю над исполнением республиканского бюджета осуществляет внешний государственный аудит за расходованием средств республиканского бюджета и Национального фонда. Наряду с этим Счетный комитет в части повышения эффективности управления государственными активами обеспечивает контроль полноты и своевременности поступлений в республиканский бюджет и укрепления финансовой дисциплины.

В соответствии с перспективным планом развития Счетного комитета за 2015-2019 гг. были:

- разработаны Единые принципы и подходы к системе управления рисками, применяемые органами государственного аудита и финансового контроля, которые позволяют выработать единые подходы по выявлению наиболее рискованных объектов для всей системы государственного аудита и финансового контроля, которая исключает элементы дублирования проверок и обеспечивает

своевременное предупреждение и выявление финансовых нарушений;

- реализован и введен в промышленную эксплуатацию инвестиционный проект «Интегрированная информационная система Счетного комитета». Он является полноценным информационным комплексом для всех органов государственного аудита и финансового контроля, сосредоточивший в себе единую информационную базу данных по объектам контроля, результатам контрольной и экспертно-аналитической деятельности;

- для обеспечения конструктивной работы системы органов государственного аудита и финансового контроля Счетным комитетом на постоянной основе осуществляется взаимодействие с другими государственными органами. Создан Координационный совет органов внешнего государственного финансового контроля, являющийся диалоговой площадкой для обмена мнениями и лучшими практиками, а также рассмотрения актуальных вопросов и проблем, возникающих в контрольной деятельности;

- с начала 2016 г. осуществляется камеральный контроль – институт превентивного воздействия, который показал высокую эффективность в сравнении с традиционными проверками, проводимыми в прошлые годы. Целью камерального контроля является своевременное пресечение и недопущение нарушений, а также предоставление объекту аудита права самостоятельного устранения нарушений и снижение административной нагрузки на объекты. При своевременном исполнении уведомления об устранении нарушений по результатам камерального контроля объекты освобождаются от административной ответственности. В 2017 г. автоматизирован камеральный контроль, который осуществляет проверку процедур государственных закупок без посещения объекта (дистанционно) в онлайн режиме посредством мониторинга веб-портала [4].

Счетный комитет, как высший орган государственного аудита и финансового контроля, в рамках своей деятельности в 2017 г. провел 21 аудиторское и экспертно-аналитическое мероприятие на 315 объектах [5].

Объем средств, охваченных аудитом, составил 11,1 трлн тенге, что в 4,2 раза больше аналогичного периода прошлого года. Общая сумма выявленных нарушений составила 1,0 трлн тенге, в т.ч. сумма финансовых нарушений – 320,4 млрд тенге с ростом к уровню прошлого года в 1,6 раза, из них при нарушении бухгалтерского учета 264,3 млрд тенге. Нарушения при использовании средств 2017 г. составили 319,5 млрд тенге (в т.ч. финансовые нарушения – 131,4 млрд тенге). Допущены 3535 нарушений процедурного характера, неэффективное использование бюджетных средств, активов государства на сумму 153,1 млрд тенге, неэффективное планирование – на 230,0 млрд тенге, нарушения актов субъектов квази-государственного сектора, принятых для реализации норм законодательства Республики Казахстан, – на 6,8 млрд тенге.

Основная доля финансовых нарушений (82,5%) приходится на несоблюдение Правил ведения бухгалтерского учета, основными причинами, допущения которых являются недостаточная квалификация работников бухгалтерских служб и текучесть кадров.

Нарушения норм Бюджетного кодекса составили 9,1%, отраслевого законодательства – 6,0%, норм законодательства об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности – 2,4%, законодательства о государственных закупках – 0,1%.

Правительству и государственным органам направлены 88 рекомендаций и 335 поручения, исполнения по которым с наступившими сроками составило 100 и 97%, соответственно.

По результатам аудита из 320,4 млрд тенге, подлежащих восстановлению и возмещению, фактически восстановлено (возмещено) 276,8 млрд тенге с наступившими сроками (в т.ч. возмещено в бюджет 9,4 млрд тенге, восстановлено работами и услугами 10,3 млрд тенге, восстановлено по бухгалтерскому учету 257,1 млрд тенге), что составляет 100%.

По итогам 2017 г. к административной ответственности привлечены 149 должностных (физических) и 45 юридических лиц. В правоохранительные органы направлено 39 материалов аудита. К дисциплинарной ответственности привлечены 233 должностных лица.

Таким образом, по сравнению с 2016 г. наблюдается значительное превышение показателей итогов аудиторских мероприятий, что связано с ростом количества проверок на правомерность использования государственных средств более чем в 2 раза. Это объясняется, прежде всего,

переходным периодом на государственный аудит. В 2016 г. были разработаны методологические основы аудита, на всей территории масштабно внедрялся камеральный контроль. В 2017-2018 гг. в рамках совершенствования нормативной правовой базы государственного аудита с учетом международного опыта, внесены изменения и дополнения в Процедурные стандарты внешнего государственного аудита и финансового контроля и в Процедурный стандарт по проведению аудита эффективности. Вместе с тем, разработан проект Процедурного стандарта по проведению экспертно-аналитического мероприятия, разработана и одобрена Методика по проведению аудита эффективности налогового и таможенного администрирования. Составлен проект Методики по проведению аудита эффективности деятельности государственных органов. Данный проект рассмотрен на заседании Рабочей группы (Протокол №8 от 14.09.18 г.), прошел апробацию в части оценки реализации Стратегического плана в Министерстве национальной экономики [6].

В настоящее время проект дорабатывается по итогам апробации, которые показывают, что и на сегодняшний день есть проблемы. Кроме того, с каждым годом увеличиваются внеплановые проверки, проводимые на основании обращений физических и юридических лиц и запросов правоохранительных органов (Счетный комитет является единственным органом, уполномоченным проводить внеплановый аудит).

Вывод: в связи со структурными преобразованиями в экономике, государственный аудит востребован на всех этапах цикла стратегического планирования: от анализа и выработки решений до корректировки стратегических планов и программ. По этой причине ведутся разработки новых законопроектов, введение дополнений в существующие нормативно-правовые акты, показывающие также, что идет совершенствование, поиск новых путей развития государственного аудита и финансового контроля. На ближайшее время приоритетными задачами для главного аудитора страны, а именно Счетного комитета является увеличение результативности своей аудиторской работы, во главе которой стоит информационная прозрачность всех процессов своей деятельности.

Литература

1. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана. – Астана, 2012. <http://adilet.zan.kz/>
2. Указ Президента Республики Казахстан от 3 сентября 2013 г. №634 «Об утверждении Концепции внедрения государственного аудита в Республике Казахстан». <http://adilet.zan.kz>.
3. Закон Республики Казахстан от 12 ноября 2015 г. №392-V «О государственном аудите и финансовом контроле». <http://adilet.zan.kz/>
4. Перспективный план развития Счетного комитета на 2015-2019 гг.
5. Отчет правительства Республики Казахстан об исполнении республиканского бюджета за 2017 г.
6. Информация об исполнении Перспективного плана Счетного комитета на 2015-2019 гг. за 2018 г.
7. Алибекова Б.А., Нурхалиева Д.М. Становление государственного аудита в Республике Казахстан // ИЗВЕСТИЯ Исык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. – 2016. – №1,2 (12,13). – С. 162-166.
8. Бюджетный Кодекс Республики Казахстан. – 2008. – №95-IV. <http://adilet.zan.kz>.
9. Бейсенова Л.З. Зарубежные модели организации финансового контроля: Учебн. пособие. – Астана: Центр Элит, 2012. – 120 с.

Резюме

Автором рассмотрена система государственного аудита и финансового контроля, которая сформирована в настоящее время в Республике Казахстан, а также особенности новых Процедурных стандартов и методик, с помощью которых осуществляется оценка управления государственными финансами и активами. Вместе с тем раскрыты направления дальнейшего эффективного развития системы государственного аудита и финансового контроля. Приведены результаты аудиторских мероприятий по определению эффективности использования средств республиканского бюджета и управления активами государства. Данные аудиторских мероприятий, проведенных Счетным комитетом, показывают, что полномочия и функции данного органа контроля расширены. По мнению автора, необходимо изучить возможность применения положительного мирового опыта функционирования целостной системы государственного аудита и финансового контроля к отечественной системе.

Түйін

Автор қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында қалыптасқан мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылау жүйесін, сондай-ақ мемлекеттік қаржыны және активтерді басқаруды бағалаудың жаңа әдістемесі мен әдістерінің ерекшеліктері қарастырды. Сонымен қатар мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылау жүйесін одан әрі тиімді дамыту бойынша бағыттар анықталды. Мақалада Республикалық бюджет қаражатын тиімді пайдалану және мемлекеттік активтерді басқаруды анықтайтын аудиторлық шаралардың қорытындылары келтірілген. Есеп комитеті өткізген аудиторлық шаралардың қорытындысы бұл органның өкілеттіктері мен функцияларының ауқымы кеңейгенін көрсетеді. Авторлардың пікірі бойынша, мемлекеттік аудит және қаржылық бақылаудың тұтас жүйесінің әлемдік озық тәжірибесіне бейімдеу қажет.

Summary

The authors reviewed the system of state audit and financial control, which is currently formed in the Republic of Kazakhstan, as well as the peculiarities of the new Procedural Standards and methods by which the assessment of the management of public finances and assets is carried out. At the same time, the directions for further effective development of the system of state audit and financial control are disclosed. The article presents the results of audit activities to determine the effectiveness of the use of funds from the republican budget and state assets management. The data of the audit activities carried out by the Accounts Committee show that the powers and functions of this control body are expanded. According to the authors, it is necessary to study the possibility of applying positive international experience in the functioning of an integral system of state audit and financial control to the domestic system.



УДК 334.772:657.1

К.С. Изтелеуова, магистрант спец. «Учет и аудит»
Научный руководитель: М.Т. Жетесова, к.э.н., ст. преподаватель
КазУЭФМТ

УЧЕТ РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА И НЕРАСПРЕДЕЛЕННОГО ДОХОДА

Резервный капитал – это часть собственных средств акционерного общества или товарищества, образуемая за счет отчислений от чистой прибыли. Направления использования резервного капитала в товариществах определяются их уставом.

Предприятие может не создавать резервный капитал, так как, согласно законодательству, это является правом юридического лица, а не обязанностью, кроме случаев, когда резервный капитал создается в соответствии с требованиями законодательства для отдельных категорий организаций (страховые компании, НПФ и т.д.).

Согласно Приказа МФ РК от 02.10.2018 г. №877 принят Новый Типовой план счетов, где для получения информации о наличии и движении резервного капитала используют счета подраздела 5500 «Резервы». Этот подраздел включает в себя следующие счета: 5510 «Резервный капитал, установленный учредительными документами», 5520 «Резерв на переоценку основных средств», 5530 «Резерв на переоценку нематериальных активов», 5540 «Резерв на переоценку финансовых активов, учитываемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход». На данных счетах подраздела 5500 обобщается информация об остатках и движении суммы капитала, полученного от переоценок вышеперечисленных активов (Типовой план счетов бухгалтерского учета, утвержденный указанным приказом, изложен в новой редакции и вводится в действие с 1 января 2019 г.) [1].

Резервный капитал используется для покрытия убытков за отчетный период или выплат дивидендов в случаях, когда текущего чистого дохода для этого недостаточно.

Следует возмозжных расходов и резервный капитал, который создается, например, для

направления его средств на увеличение уставного капитала отличать резервы, создаваемые в ходе деятельности организации, на покрытие, выплаты части распределяемого дохода при нехватке средств чистого дохода. Резервный капитал создается за счет нераспределенного дохода организации по окончании отчетного периода.

Создание резервного капитала в пределах сумм, установленных законодательством отражается следующей корреспонденцией: Дебет 5610 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года» Кредит 5510 «Резервный капитал, установленный учредительными документами».

В соответствии с законодательством, резервный капитал может быть направлен на увеличение уставного капитала. Направление резервного капитала на увеличение уставного капитала по решению организации в соответствии с учредительными документами отражается следующей корреспонденцией: Дебет 5510 Кредит 5010 «Привилегированные акции», 5020 «Простые акции» (для акционерного общества); 5030 «Вклады и паи».

В товариществах с ограниченной ответственностью резервный капитал создается на условиях, предусмотренных учредительными документами. Например, если изменение резервного капитала происходит за счет направления части или всего резервного капитала на увеличение размера уставного капитала (Закон РК «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью», ст. 26), то изменения коснутся как размера резервного капитала, так и размера уставного капитала на одинаковую сумму. Уменьшение размера резервного капитала отразится как дебетовый оборот, а увеличение уставного капитала как кредитовый оборот. Порядок образования и использования резервов, создаваемых в соответствии с законодательством, достаточно распространен и известен [2].

Кондраков Н.П. отмечает, что основанием для записей в бухгалтерском учете по счетам учета уставного и резервного капитала для бухгалтера является решение участника или участников товарищества. Использование средств резервного капитала осуществляется только в порядке и размерах, предусмотренных уставом организации, решением собрания и учетной политикой, если условия расходования этих средств согласованы с учредителями. На нераспределенный доход участники имеют право его распределения между собой, резервный капитал является частью этого дохода и также может быть направлен на какие-либо цели только по решению участников. В целях налогообложения резервный капитал не учитывается, так как он является частью дохода, уже обложенного налогом. Последующее налогообложение происходит только при распределении его между участниками [3].

В случае отсутствия или недостаточности дохода отчетного года использование резервного капитала на выплату дивидендов отражается следующей корреспонденцией: Дебет 5510 Кредит 3040 «Краткосрочная кредиторская задолженность по дивидендам и доходам участников», 3380 «Прочая краткосрочная кредиторская задолженность».

Если же предприятие понесло убытки за отчетный год или предыдущий период, покрытие резервным капиталом происходит следующим образом: Дебет 5510 Кредит 5610 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года», 5620 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) предыдущих лет»

Резервы на переоценку основных средств, нематериальных и финансовых активов. Такие резервы можно представить как дополнительно неоплаченный капитал.

В целях приведения первоначальной стоимости активов в соответствии с действующими ценам и на определенную дату проводится переоценка активов, в результате которой они отражаются в учете и отчетности по текущей стоимости. Переоценка нематериальных активов. После первоначального признания в качестве активов нематериальные активы должны признаваться по своей стоимости за вычетом накопленной амортизации и любых накопленных убытков (табл. 1).

Существует альтернативный метод отражения нематериальных активов после первоначального признания, которое позволяет отражать нематериальные активы после первоначального признания, которое позволяет отражать нематериальные активы по переоцененной стоимости на момент переоценки за вычетом последующей накопленной амортизации и любых накопленных убытков от обесценения стоимости при условии, что справедливая стоимость может быть достаточно измерена.

Прибыль или убыток в результате такого перевода могут признаваться отдельной статьей в структуре собственного капитала. Рекомендуется использовать счет 5560 «Резерв на пересчет иностранной валюты по зарубежной деятельности».

В соответствии с учетной политикой резервы на переоценку основных средств, нематериальных и финансовых активов, а также на пересчет иностранной валюты по зарубежной деятельности в учете предприятия не создаются [4].

Таблица 1

**Отражение операций по переоценке финансовых активов,
основных средств, нематериальных активов**

№	Содержание операции	Дебет	Кредит
1.	Переоценка основных средств и нематериальных активов	2410, 2730	5520, 5530
2.	Корректировка накопленного износа по результатам переоценки основных средств	5520	2420
3.	Уценка основных средств в пределах сумм ранее произведенной переоценки	5520	2410
4.	Списание суммы переоценки по выбывшим основным средствам	5520	2410

Составляющей собственного капитала организации является прибыль, полученная по итогам финансово-хозяйственной деятельности.

Учет нераспределенного дохода отчетного года и предшествующих лет ведется на счетах подраздела 5600 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», который предназначен для учета нераспределенной прибыли или непокрытого убытка.

Данный подраздел включает следующие группы счетов:

5610 – «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года», где отражается прибыль или убыток отчетного года;

5620 – «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) предыдущих лет», где отражается прибыль или убыток предыдущих лет (табл. 2).

Таблица 2

**Корреспонденция счетов по учету нераспределенного дохода
(непокрытого убытка)**

№	Содержание операции	Дебет	Кредит
1	2	3	4
1.	Отражение полученного за отчетный год чистого дохода	5710	5610
2.	Погашение убытка отчетного года за счет средств резервного капитала	5510	5610
3.	Сумма дооценки, перенесенной на нераспределенный доход в течение срока полезного использования основного средства	5520	5610
4.	Сумма дооценки по выбывшим основным средствам, не перенесенная на нераспределенную прибыль в течение срока их использования	5520	5610
5.	Сумма дооценки при выбытии долгосрочных инвестиций, перенесенная на нераспределенную прибыль	5540	5610
6.	Отражение итоговой суммы чистого убытка за отчетный год	5610	5710
7.	Создание резервного фонда в соответствии с законодательством и учредительными документами	5610	5510
8.	Начисление дивидендов и доходов участникам за счет нераспределенной прибыли отчетного года	5610	3040, 3080

1	2	3	4
9.	Погашение убытка предыдущего отчетного периода за счет резервного капитала	5510	5620
10.	Начисление дивидендов и доходов участникам за счет резервного капитала	5510	5620
11.	Списание непокрытого убытка отчетного года за счет нераспределенной прибыли предыдущих лет	5620	5610

Итоговая прибыль (итоговый убыток). Для учета дохода или убытка за отчетный год предназначены счета 5710 «Итоговая прибыль (итоговый убыток)». Данный счет является финансово-результативным счетом, который выявляет конечный финансовый результат: доход или убыток.

По дебету счета 5710 «Итоговая прибыль (итоговый убыток)» отражаются убытки или расходы, а по кредиту – прибыли или доходы организации. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного года [5].

В течение отчетного года доходы и расходы от основной и неосновной деятельности организации соответственно распределяются на счетах раздела 6 «Доходы» и 7 «Расходы». По окончании отчетного периода счета разделов 6 «Доходы» и 7 «Расходы» закрываются итоговой суммой на счет 5710 «Итоговая прибыль (итоговый убыток)». Сопоставление дебетового и кредитового оборотов по счету 5710 определяет сумму чистого дохода или сумму образованного убытка, который должен быть перенесен на счет 5610 «Нераспределенный прибыль (непокрытый убыток)».

Таким образом, счет 5710 «Итоговая прибыль (итоговый убыток)» при составлении финансового отчета закрывается (табл. 3).

Таблица 3

**Корреспонденция счетов по учету итоговой прибыли
(итогового убытка)**

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, тенге
Отражение итоговой суммы дохода за отчетный год	счета раздела 6 «Доходы»	5710	100 000
Отражение итоговой суммы расхода за отчетный год	5710	счета раздела 7 «Расходы»	80 000
Отражение полученной чистой прибыли за отчетный год	5710	5510	+20 000
Отражение образованного убытка за отчетного год	5610	5710	-20 000

Таким образом, для объективной оценки собственниками полученного конечного финансового результата и возможностей его распределения величина собственного капитала организации должна сохраняться на неизменном уровне. Сохранение собственного капитала является обязательным условием признания полученной за отчетный период прибыли.

Предпринимательская деятельность ведется на собственный риск. Чтобы снизить ее негативные последствия, рекомендуется создавать резервный капитал, средства из которого должны направляться на непредвиденные расходы и покрытие убытков.

Литература

1. Новый типовой план счетов. <https://pro1c.kz/news/zakonodatelstvo>
2. Закон Республики Казахстан от 22 апреля 1998 г. №220-І «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.07.2018 г.). <https://online.zakon.kz/Document>
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебн. пособие. – М.: Инфра-М, 2013. – 635 с.

4. Проскурина В.П. Бухгалтерский учет от азов до баланса: Практическое пособие. – А.: Издательство «Лем», 2014. – 169 с.

5. Мырзалиев Б., Сатмурзаев А., Миржакыпова С. Методические основы ведения бухгалтерского учета на предприятиях и в организациях: Учебн. пособие. – Астана: Фолиант, 2013. – 328 с.

Резюме

В статье освещены вопросы бухгалтерского учета резервного капитала и нераспределенного дохода. Акцентируется внимание на Новый план счетов, который вводится в действие с 1 января 2019 г. Представлены отдельные корреспонденции счетов по учету резервного капитала, нераспределенного дохода, итогового дохода (убытка), отражению финансового результата.

Түйін

Мақалада резервтік капитал бойынша бухгалтерлік есеп және бөлінбеген табыс мәселелері қарастырылған. 2019 ж. 1 қаңтардан бастап қолданысқа енгізілетін жаңа шоттар жоспарына назар аударылған. Резервтік капитал бойынша бухгалтерлік, бөлінбеген табыс қорытынды табыс/ залалдың жеке шот корреспонденциялары көрсетілген.

Summary

The accounting issues of reserve capital and retained earnings are considered in the article. Attention is focused on the New Chart of Accounts, is enacted on January 1, 2019. Separate correspondence of accounts on accounting for reserve capital, retained earnings, total income (loss), and financial result are presented.



УДК 336.717.6:338.2(657)

А.А. Искандирова, магистрант спец. «Учет и аудит»
Научный руководитель: Т.К. Бекжанова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ

МЕТОДИКА ФИНАНСОВОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, поскольку в условиях экономической самостоятельности и самофинансирования она выступает одним из решающих критериев оценки эффективности деятельности. Доходы и расходы организации – это основные факторы, влияющие на получение прибыли и, следовательно, на величину налогов, уплачиваемых от нее. Для определения налогооблагаемой базы, необходимо иметь информацию об имущественном состоянии компании, источником этих данных выступает бухгалтерский учет. Также итоги работы компании интересуют не только ее участников, но и инвесторов, а также фискальные органы. Поэтому регулирование учета доходов и расходов признается одним из важнейших элементов бухгалтерского и налогового законодательства и традиционно представляется областью научных исследований.

В соответствии с вышеизложенным, данная тема актуальна, в связи с необходимостью своевременного и достоверного ведения учета доходов и расходов на предприятии, позволяющего получать полную и развернутую информацию о доходах и расходах, а также правильно и в срок рассчитываться с налоговыми органами.

В настоящее время требования документов системы нормативного регулирования бухгалтерского учета доходов и расходов и положений налогового законодательства имеют определенные отличия. Различны не только правила признания доходов и расходов в бухгалтерском учете и для

целей налогообложения, но и их классификация, способы оценки, порядок распределения между отдельными отчетными периодами, а также порядок определения налогооблагаемой прибыли.

Расходы являются важным элементом финансовой отчетности, непосредственно связанным с изменением финансовых показателей. В Концептуальной основе для подготовки и представления финансовых отчетов, утвержденной Постановлением Национальной комиссии Республики Казахстан по бухгалтерскому учету от 12.11.96 г. №2 отмечается, что «расходы – это уменьшение активов, либо увеличение обязательств в отчетном периоде». Определение содержания расходов включает в себя расходы, связанные с управлением собственностью, производством и реализацией товарно-материальных запасов, выполнением работ и оказанием услуг. Они обычно принимают форму оттока или использования активов, таких как денежные средства, материальные запасы, недвижимость, сооружения и оборудование. При этом расходы вычитаются из СГД только при наличии подтверждающих документов. Если одни и те же затраты предусмотрены в нескольких статьях расходов, то при расчете предприятие, реализующее продукцию при определении налогооблагаемого дохода вычитает только те расходы, которые приходятся на уже реализованную продукцию.

Расходы налогоплательщика, связанные с получением совокупного годового дохода, подлежат вычету при определении налогооблагаемого дохода, за исключением расходов, не подлежащих вычету. Производство вычетов из совокупного годового дохода является ответственным этапом определения объекта обложения корпоративного подоходного налога. При определении расходов, подлежащих вычету, принимаются затраты, предусмотренные действующим законодательством по бухгалтерскому учету. Однако некоторые расходы для налоговых целей корректируются с учетом требований налогового законодательства.

Таким образом, вычеты в налоговом учете и расходы, в финансовом учете – величины разные. Для постатейного сравнения приведем в таблице 1 вычеты и расходы, сгруппированные в три раздела.

Таблица 1

Сравнительная характеристика вычетов и расходов*

Виды вычетов (расходов)	В налоговом учете	В финансовом учете
1	2	3
I. Затраты по реализованной продукции (работ, услуг) в т.ч. расходы и затраты, регламентируемые государством и вычитаемые в разных размерах, но в пределах установленных норм		
1. Расходы по оплате труда, предоставлению материальных и соц. благ, обложенных ПДН	Нормируемые величины (за минусом ПДН физических лиц)	В фактических размерах
2. Отчисления в ПФ, социальный налог и др.	В пределах, установленных размеров отчислений	Фактические расходы по установлен. размерам отчислений
3. Командировочные, представительские расходы	В пределах установленных норм	Фактические суммы расходов
4. Потери естественных монополистов	В пределах норм	Фактические суммы
II. Расходы, подлежащие вычету, рассчитываемые в налоговом учете по другому, чем в финансовом учете		
1. Расходы по амортизации основ. средств различаются: а) основные средства имеют лимит стоимости б) 8 групп в) расчет по разным нормам г) от разной стоимости	Более 40 кратного размера МРП. Предельные нормы по 8 группам от остаточной	Независимо от стоимости, нормы в зависимости от срока, от первоначальной
2. Расходы по амортизации нематериальных активов	По норме 15% (4 группы)	По нормам, рассчитанным срока использования
3. Расходы на ремонт основных средств	В пределах 15% стоимостного баланса группы на конец года	В фактических размерах
4. Расходы по собственному строительству для производствен. целей и стоимость приобретенного технологий, оборудования	Используются не менее 3х лет, в любой момент в течение амортизационного периода	В фактических размерах

1	2	3
III. Расходы, вычитаемые из СГД, (по данным бухгалтерского учета)		
1. Штрафы, пени, неустойки	Кроме уплаченных в бюджет и государств. внебюджетные фонды	Все фактические суммы
2. Налоги, сборы (местные) на практических занятиях рассмотрим механизм их исчисления	Фактическое начисление	Фактическое начисление

**Примечание: таблица составлена автором*

Требования налогового законодательства отличаются от требований бухгалтерского учета; в результате возникают разницы в определении бухгалтерского (финансового) дохода и налогооблагаемого дохода (постоянные и временные разницы).

Определение дохода предприятия. Некоторые принципиальные различия между налоговой и финансовой отчетностью можно представить, сравнивая налогооблагаемый и бухгалтерский доход.

Таблица 2

Определения доходов*

Налогооблагаемый доход	Бухгалтерский доход
В налоговом учете – это сумма дохода за налоговый год, определяемая согласно (Налогового Кодекса) и как разница между СГД и установленными вычетами, откорректированными на постоянные и временные разницы	Доход в бухгалтерском (финансовом) учете – это сумма чистого дохода или убытка за отчетный период до выплаты налогов, т.е. признанная сумма дохода (убытка) по СБУ № 5
Формируется согласно Закона «О налогах...» (Налоговому Кодексу), кот. не предусматривает альтернативные методы налогового учета	Формируется исходя из учетной политики, принятой организацией, на основе принципов и стандартов учета, которые предусматривают разные альтернативные метода учета и оценки
Изменения производятся в зависимости от государственной налоговой политики	Менее подвержены изменениям согласно принципам последовательности и сопоставимости, а также согласно требованиям СБУ

**Примечание: таблица составлена автором*

Данные таблицы 2 наглядно демонстрируют различные подходы к определению дохода в налоговом и финансовом учетах. Бухгалтерский (финансовый) доход – это доход или убыток от результатов основной и не основной деятельности, а также от чрезвычайных ситуаций в деятельности хозяйствующего субъекта.

Бухгалтерский доход рассчитывается как разность между доходами и расходами, определяемыми в соответствии с утвержденными стандартами бухгалтерского учета.

Налогооблагаемый доход – это сумма дохода (убытка) за отчетный период, определяемая в соответствии с налоговым законодательством.

Различия в требованиях, предъявляемых к определению доходной и расходной части в бухгалтерском учете и налоговых расчетах, приводят к образованию разницы между бухгалтерским и налогооблагаемым доходом. Разницы могут быть постоянными и временными. Причины постоянных разниц заключаются в том, что часть статей доходов и расходов, учитываемых при расчете бухгалтерского дохода, не учитывается при расчете налогооблагаемого дохода. Временные разницы возникают по той причине, что часть статей доходов и расходов, учитываемых при расчете бухгалтерского дохода в одном отчетном периоде, при расчете налогооблагаемого дохода учитываются в другом отчетном периоде. Временные разницы – это разницы, которые, возникнув в одном отчетном периоде, аннулируются в других отчетных периодах

Таким образом, между бухгалтерским доходом и налогооблагаемым доходом устанавливается следующая взаимосвязь (рисунок).

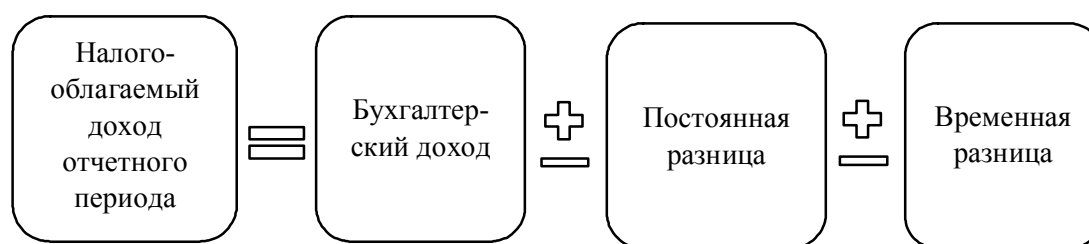


Рисунок. Связь между бухгалтерским и налогооблагаемым доходом

Таким образом, налоговый учет может вестись отдельно от бухгалтерского (чаще всего такой метод выбирают крупные компании) или же на основании данных бухучета с выделением налоговых разниц (такой способ, как правило, выбирают мелкие налогоплательщики). В любом случае корректное ведение налогового и бухучета по «двойным стандартам» возможно лишь с использованием автоматизированных систем.

Выводы. Целью бухгалтерского и налогового учета является формирование полной и достоверной информации о финансовом положении предприятия для обеспечения ею заинтересованных внутренних и внешних пользователей. Организация корректного учета доходов и расходов является важнейшим аспектом деятельности предприятий любого масштаба.

Фискальные органы проявляют пристальное внимание к порядку учета доходов и расходов налогоплательщиками. При этом налоговый учет значительно отличается от бухгалтерского, в связи с чем бухгалтерам приходится разрабатывать дополнительные учетные регистры.

Литература

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 05.10.2018 г.).
2. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.07.2018 г.).
3. Баженов А.А., Кузнецов Д.В. Налогообложение организаций финансового сектора экономики // Налоги и налогообложение. – 2015. – № 3. – С. 15-19.
4. Юсупов У.Б., Алтынбеков М.А. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета в Республике Казахстан // Приоритеты современного социально-экономического развития Казахстана: теория и практика. – 2018. – С. 413-417.
5. Жумажанова А.Т. Проблематика взаимодействия бухгалтерского и налогового учёта для компаний разного масштаба деятельности // Молодой ученый. <http://www.moluch.ru/>

Резюме

В статье рассмотрены методики ведения бухгалтерского и налогового учета. Дана сравнительная информация по доходам и расходам финансового и налогового учетов, выявлена взаимосвязь между ними.

Түйін

Мақалада бухгалтерлік есеп және салықтық есепке алу әдістері талқыланады. Қаржылық және салық есебінің табысы мен шығыстары туралы салыстырмалы ақпарат беріліп, олардың арасындағы қарым-қатынас анықталды.

Summary

In the article discusses the methods of accounting and tax accounting. Comparative information on income and expenditure of financial and tax accounting is given, the relationship between them is revealed.



*А.Т. Калиева, магистрант спец. «Учет и аудит»
Научный руководитель: Л.Ж. Айтхожина, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Валютные операции – это расчеты за товары и услуги с применением различных видов иностранной валюты. Именно наличие внешнеэкономической деятельности обуславливает появление валютных операций.

Аудит валютных операций – это комплекс процедур, направленных на выявление ошибок в планировании, учете и контроле операций с денежными средствами, отраженными в бухгалтерском учете.

В соответствии с Казахстанским законодательством расчеты между резидентами РК разрешены только в отечественной валюте. Однако оно также допускает множество ситуаций для операций с иностранной валютой. Сейчас достаточно много компаний выходит на международные рынки. Операции с денежными средствами затрагивают практически все сферы финансово-хозяйственной деятельности компании и являются наиболее уязвимыми с точки зрения нарушений. В связи с этим следует периодически проводить аудиторские проверки.

Источниками используемой информации при аудите операций с денежными средствами являются: государственные нормативные акты; внутрифирменные положения по планированию, учету и контролю операций с денежными средствами, принятые и утвержденные руководством аудируемого лица; договорная документация, первичные учетные документы, учетные регистры, финансовая отчетность; заявления и разъяснения руководства аудируемого лица, заключения экспертов, результаты проверок контролирующих организаций, рабочие документы аудитора при повторяющемся аудите, аудиторское заключение предыдущего аудитора при первоначальном аудите [1].

Для проведения аудита операций с денежными средствами в необходимо подготовить план и программу.

При разработке общего плана аудитор должен принимать во внимание:

- деятельность аудируемого лица и ее влияние на системы бухгалтерского и внутреннего контроля в целом и в частности в отношении операций с денежными средствами;
- риск и существенность;
- характер, временные рамки, объем аудиторских процедур;
- значимость операций с денежными средствами для проведения аудита;
- влияние контроля на организацию и ведение учета валютных операций;
- наличие внутреннего аудита и его функции в отношении этих операций;
- необходимость координации направления, текущего контроля работы аудиторского персонала;
- форму и сроки предоставления аудиторского заключения.

Программа может быть подготовлена в форме тестов средств контроля операций с денежными средствами, тестов групп однотипных операций, остатков на бухгалтерских счетах.

Тесты средств контроля для оценки организации и функционирования системы внутреннего контроля аудируемого лица в отношении операций с денежными средствами проводятся в отношении:

- 1) структурных подразделений и лиц, уполномоченных осуществлять операции с денежными средствами;
- 2) перечня открытых аудируемым лицом расчетных, валютных и других счетов;
- 3) основных видов операций с денежными средствами;
- 4) правильности тенговой оценки операций и остатков по валютным счетам;
- 5) наличия приказа о принятии на должность кассира, договора о полной материальной ответственности;

- 6) системы документооборота по учету операций с денежными средствами;
- 7) проведения инвентаризаций в кассе в случаях, установленных законодательством РК;
- 8) соблюдения требований по ограничению размера наличных между юридическими лицами по одной сделке [2].

В первую очередь аудитор должен проанализировать состояние внутреннего контроля, дать предварительную оценку соблюдения кассовой дисциплины, определить наиболее уязвимые места, в которых возможны нарушения. Признаками недостаточности или полного отсутствия системы внутреннего контроля за движением наличных денежных средств в кассе являются:

- 1) отсутствие приказа, устанавливающего периодичность внезапных проверок кассы с полным полистным пересчетом денежной наличности, а также проверки других ценностей, которые могут храниться в кассе;
- 2) назначение в комиссии по проведению проверки одних и тех же лиц, отсутствие прилагаемых к акту записей о полистном пересчете банкнот, т.е. наличие признаков формального проведения проверки кассы;
- 3) предоставление права подписи кассовых документов другим лицам помимо руководителя и главного бухгалтера, не отраженное в приказе;
- 4) отсутствие договора о полной материальной ответственности с кассиром; отсутствие в штатном расписании кассира и исполнение его обязанностей другим работником без приказа или письменного распоряжения руководителя.

Наличие одного или нескольких из этих признаков свидетельствует о том, что вероятность нарушений при ведении кассовых операций является очень высокой.

Основными аудиторскими процедурами, используемыми при проверке кассовых операций, являются: инвентаризация кассы; обследование помещения кассы; опрос; проверка соблюдения установленных правил совершения некоторых операций; проверка и сравнение документов.

На практике наиболее часто имеют место следующие виды нарушений кассовой дисциплины:

- неоприходование и присвоение денежных сумм из банка (выявляется путем применения метода проверки документов, подготовленных аудируемым лицом, и метода проверки документов, полученных от третьих лиц);
- неоприходование и присвоение денежных сумм, поступивших от различных физических и юридических лиц по приходным ордерам (для выявления такого рода фактов необходимо получить письменные подтверждения от третьей стороны, т.е. от тех сторон и лиц, за которыми числится непогашенная задолженность, а также провести устный опрос сотрудников, за которыми также числится непогашенная задолженность: наличные деньги под отчет выдаются при условии полного расчета по ранее выданному авансу);
- прямое или не замаскированное изъятие денежных средств (выявляется методом инвентаризации кассовой наличности);
- недостача денежных средств, маскируемая расписками должностных лиц, работников бухгалтерии и других сотрудников (выявляют путем проверки документов, подготовленных аудируемым лицом);
- повторное использование одних и тех же документов для списания денег по кассе (следует проверить, не предъявлен ли кассиром уже проведенный по кассе в прошлые отчетные периоды расходный документ;
- в результате этой операции в кассе образуется излишек, который присваивается кассиром;
- такое нарушение обычно сопровождается подчисткой номеров, дат и сумм);
- излишнее списание денег по кассе путем неправильного подсчета итогов в кассовых документах и кассовых отчетах (выявляют методом арифметических расчетов);
- излишнее списание денег по кассе без оснований или по подложным документам (выявляют путем проверки обоснованности включения лиц в расчетно-платежные ведомости);
- присвоение депонированной заработной платы и средств, начисленных по другим основаниям (выявляют путем сверки данных аналитического учета с данными синтетического: обращая особое внимание на те операции, которые списаны, минуя счета расчетов, на производственные затраты

или расходы на продажу, а также путем проверки соответствия записей в кассовой книге записям в соответствующих учетных регистрах [3].

Во время проверки следует установить, соблюдает ли предприятие установленный лимит хранения наличных денег, так как в кассе можно хранить лишь незначительные денежные суммы для выдачи авансов на командировки, для оплаты мелких хозяйственных расходов и других небольших платежей.

Как уже было сказано, учет денежных документов ведется на субсчете «Денежные документы», при этом аналитический учет ведется по каждому виду денежных документов.

Аудитору необходимо проверить:

1) правильность учета денежных документов (поступление и списание денежных документов оформляется кассовыми приходными и расходными документами и отражается в книге по движению денежных документов;

2) кассир составляет отчет по движению денежных документов и сдает его главному бухгалтеру);

3) правильность составления бухгалтерских проводок по счетам «Денежные документы» и записей в книге по учету и движению денежных документов.

Основная информация по расчетному счету содержится в банковских выписках и приложенных к ним первичных документах. Аудитор должен проверить, подтверждена ли каждая операция, отраженная в выписке, соответствующими первичными документами.

По мнению Федоренко И.В. при аудите операций по валютному счету необходимо обратить внимание на следующее: в каком банке открыт валютный счет; соответствуют ли суммы по выпискам банка суммам, указанным в приложенных к ним первичных документах; правильность отражения конвертации рубля, доллара; правильно ли применялись формы расчетов при внешнеэкономической деятельности; правильно ли оплачено комиссионное вознаграждение за открытие валютного счета [4].

Если в выписке будут установлены факты подчистки и не оговоренных в письменном виде исправлений, нужно провести встречную проверку в учреждениях банка.

При аудите операций по валютным счетам следует обратить внимание на то, что транзитный валютный счет выполняет в основном функции счета, аккумулирующего поступающие в пользу организации средства в иностранной валюте и контролирующего эти поступления в части осуществления организацией обязательной продажи валютной выручки. Функции счета расчетов транзитный валютный счет выполняет очень ограниченно. Резиденты могут иметь счета в иностранной валюте в банках за пределами Республики Казахстан.

Аудитору необходимо обратить внимание на следующее:

– как зачислялась валютная выручка от реализации и других валютных операций при совершении внешнеэкономических операций;

– законность открытия валютных счетов;

– соответствие сумм по выпискам банка суммам, отраженным в первичных документах;

– правильно ли применялись формы расчетов при внешнеэкономической деятельности;

– своевременно ли предоставляются платежные поручения на продажу выручки, если зачисление валютной выручки прошло по транзитному счету;

– правильно ли оплачено комиссионное вознаграждение за открытие валютных счетов;

– правильно ли отражены в учете операции по покупке и продаже валюты.

Следует также обратить внимание на особенности операций с наличной валютой. По казахстанскому законодательству операции с наличной валютой по расчетам с юридическими и физическими лицами запрещены. Однако при командировании сотрудников организации за границу эти операции допускаются. Ответственность за нарушение валютного законодательства установлена ст. 25 АК РК об административных правонарушениях [5].

Если на специальном счете учитывается иностранная валюта, то операции по ней осуществляются в таком же порядке, как и по валютному счету. Соответствие записей в выписках банка по операциям счета сверяется с Главной книгой и соответствующими учетными регистрами.

При аудите учета средств в пути аудитору необходимо проверить: наличие первичных документов; правильность составления бухгалтерских проводок по операциям со средствами в пути; правильность ведения аналитического учета по счету «Денежные средства в пути».

Таким образом, основным назначением аудиторской проверки денежных средств, в т.ч. и валютных операций является установление соответствия применяемой у экономического субъекта методики учета и налогообложения операций по движению денежных средств на валютных счетах в кредитных организациях действующим в Республике Казахстан в проверяемом периоде нормативным документам для того, чтобы сформировать мнение о достоверности финансовой отчетности во всех существенных аспектах.

План и программа должны быть оформлены документально, в ходе аудита могут вноситься изменения. Существенные недостатки, выявленные по результатам проверки операций с денежными средствами, должны быть отражены в рабочих документах аудитора и представлены руководителю аудируемого лица. Аудитору необходимо оценить их влияние на достоверность финансовой отчетности.

Литература

1. Ерофеева В.А. Аудит. Учебн. пособие. – М.: Юрайт, 2014. – 640 с.
2. Аудит валютных операций. <http://www.profuchet.com/vaudit/oper/va>
3. Рогоуленко Т.М. Аудит. Учебник. – М.: КноРус, 2014. – 432 с.
4. Федоренко И.В. Аудит. – М.: Инфра-М, 2013. – 272 с.
5. Кодекс РК об административных правонарушениях. <http://www.online.zakon.kz>

Резюме

В данной статье рассмотрена аудиторская проверка денежных средств, в т.ч. и валютных операций. Выявлены приемы и процедуры, порядок и правила проверки. Представлены тесты средств контроля для оценки организации и функционирования системы внутреннего контроля. Освещены отдельные виды кассовых нарушений, ответственность за нарушение валютного законодательства.

Түйін

Бұл мақалада ақша қаражаты, оның ішінде аудиторлық тексеру және валюталық операциялар қарастырылатын. Тексеру ережелері мен тәртіптері анықталды. Ішкі бақылау жүйесінің ұйымдастыру және жұмыс істелуін бағалау үшін бақылау тесттері ұсынылды. Кассалық валюталық заңнамасын бұзғаны үшін жауапкершілік бұзушылықтарды айқындап көрсетілген.

Summary

In this article the audit inspection of money including currency transactions is considered. Receptions and procedures, an order and rules of check are revealed. Tests of control devices for assessment of the organization and functioning of a system of internal control are submitted. Separate types of cash violations, responsibility for violation of the currency legislation are considered.



УДК 657.62

А.Е. Каражигитова, магистрант спец. «Учет и аудит»

Научный руководитель: **А.С. Садиева**, к.э.н., доцент

АО «Финансовая академия», г. Астана

ОРГАНИЗАЦИЯ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Внутренний аудит – это часть системы внутреннего контроля руководства и предназначен в основном для выполнения работы по определению того, что другие компоненты внутреннего конт-

роля функционируют соответствующим образом. Соответственно, работа внутреннего аудита направлена на усиление системы внутреннего контроля руководством.

Внутренний аудит должен быть независимым, т.е. свободным от условий, которые могут создать угрозу способности внутреннего аудита беспристрастно выполнять свои обязанности, а также быть объективным. Объективность заключается в установке, которая позволяет аудиторам выполнять внутренний аудит непредвзято, чтобы аудиторское мнение было непредубежденным и не подчинялось мнению других лиц.

Согласно МСА 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» масштаб и цели внутреннего аудита в каждом случае различны и зависят от размеров и структуры предприятия и требований его руководства. Обычно внутренний аудит включает один или несколько элементов:

- мониторинг внутреннего контроля. Установление реальных систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля входит в обязанности руководства, и этому следует постоянно уделять соответствующее внимание. На внутренний аудит обычно возлагаются обязанности по проверке данных систем и мониторингу их функционирования, а также представлению рекомендаций по их совершенствованию;

- исследование финансовой и хозяйственной информации. Это включает обзорную проверку средств, используемых для определения, измерения, классификации этой информации и составления отчетности по ней, а также особые запросы в отношении других статей, включая детальное тестирование операций, остатки счетов и процедур;

- обзорная проверка экономии, эффективности и действенности деятельности, включая нефинансовые средства контроля субъекта.

- обзорная проверка соблюдения законов, регулирования и прочих внешних требований, а также политики, положений и прочих внутренних требований руководства [1].

Структура и численность службы внутреннего аудита в каждом конкретном случае определяются персонально исходя из задач, которые ставятся перед внутренним аудитором, а также от результативности контрольной среды и географической разбросанности структурных отделов. При проектировании структуры службы внутреннего аудита необходимо создавать условия для ее независимости и объективности.

В зависимости от масштабов экономического субъекта служба внутреннего аудита может быть представлена внутренним аудитором, ревизором, ревизионной (контрольной) комиссией, отделом внутреннего аудита, управлением внутреннего аудита или любым другим структурным подразделением, на которое выложены обязанности по выполнению функций внутреннего аудита.

Жминько С.И. отмечает, что служба внутреннего аудита является важной частью системы управления организацией, призванной содействовать достижению целей, используя системный и последовательный подход к оценке и повышению результативности систем управления рисками, контроля и управления.

Основными функциями службы внутреннего аудита являются:

- проверка того, руководствовалась ли администрация организации при составлении внутренних документов и процедур контроля (приказов, положений, инструкций и др.) действующими нормативными актами и учредительными документами предприятия;

- проверка правильности ведения бухгалтерского учета и надежности финансовой отчетности;

- анализ влияния внешних факторов на деятельность организации;

- организационные аспекты подготовка к проведению внешнего аудита;

- организация подготовки к проверкам налоговых и других финансово-контрольных органов.

Основные функции, принципы и структура службы внутреннего аудита определены в утвержденном внутреннем регламенте «Положение по организации службы внутреннего аудита» [2].

Одним из важнейших условий эффективной работы службы внутреннего аудита является его независимость. Это может быть обеспечено тем, что отдел работает на основании положения, утверждаемого высшим руководством организации, и подчиняется только высшему руководству или собственнику. Выполнение данного условия делает службу внутреннего аудита относительно независимой от руководителей тех подразделений, деятельность которых проверяется.

Служба внутреннего аудита решает более широкий спектр задач, чем контрольно-ревизионная служба. Поэтому в ее составе должны быть не только специалисты по проверке финансово-хозяйственной деятельности организаций, но и другие специалисты (по налогам, правовым вопросам, финансовому анализу и т.д.) выполняющих информационное взаимодействие в виде прямых и обратных связей, имеющих необходимое материально-техническое и информационное обеспечение и подчиняющихся соответствующему органу.

Несомненно, сотрудники службы внутреннего контроля должны иметь соответствующее образование согласно характеру их деятельности. Разумно будет в составе службы внутреннего аудита предусмотреть наличие аудитора, имеющего соответственный квалификационный аттестат, поскольку он должен владеть специфическими приемами проверки, которые основываются на оценке существенности и аудиторского риска.

Примерный состав службы внутреннего аудита и функциональные обязанности ее членов представлен ниже:

1. Руководитель службы (аттестованный аудитор) – это наиболее квалифицированный специалист, обладающий разносторонними знаниями и навыками, способный дать высшему руководству самый компетентный совет в области экономики и финансов. Главный аудитор должен иметь знания, практические умения и навыки в области бухгалтерского и налогового учета, права, экономики, финансового менеджмента, общей юриспруденции, маркетинга, менеджмента. Кроме того, он должен знать задачи, поставленные высшим руководством перед организацией, возможности и потребности коллектива, внешние связи своей организации. Ему необходимы определенные знания в области цифровых технологий.

2. Эксперт по расчетам с головной организацией: проводит оценку финансовых потоков между филиалами и головной организацией; консультирует по финансовым вопросам; участвует в составлении общего плана и программы внутреннего аудита; участвует в текущем контроле за финансовой деятельностью филиалов; составляет отчет по результатам внутреннего аудита.

3. Эксперт по камеральным и документальным проверкам отчетности филиалов: составляет план-график аудиторских проверок; комплектует выездную группу; организует и контролирует работы с филиалом; составляет общий план и программу внутреннего аудита; доводит до руководителя службы основные итоги аудита, которые могут повлиять на выводы отчета о внутреннем аудите; участвует в подготовке и осуществляет и документально оформляет результаты аудиторских процедур; составляет отчет по результатам внутреннего аудита; организует и контролирует работу участников выездных аудиторов; проводит консультации, проверку выполнения приказов и распоряжений руководителя головной организации по финансово-хозяйственным вопросам.

4. Специалисты по налогообложению, по правовым вопросам, по финансовым вопросам.

5. Специалист владеющий навыками контроля в соответствующих технико-технологических направлениях. (т.к. в организации могут быть специализированные контролирующие подразделения, такие как: отдел методов и средств контроля, отдел входного контроля, отдел технического контроля, работники обслуживающие функционирование компьютерных систем и т.д.).

Специалисты по налогообложению, правовым вопросам и финансовому анализу могут не состоять в штате и привлекаться к работе на договорных началах наряду с экспертами [3].

Сведения о службе внутреннего аудита, о порядке ее образования и полномочиях должны быть зафиксированы соответствующим распоряжением по головной организации. Обязанности сотрудников службы и уровень их квалификации должны быть зафиксированы в должностных инструкциях.

Методика проверки является важным инструментом работы службы внутреннего аудита. Руководитель использует ее при подготовке проверки, составлении программы и распределения обязанностей между внутренними аудиторами. Следующая методика разработана на примере общего аудита и включает в себя три раздела:

1. Планирование внутреннего аудита и другая подготовительная работа.

2. Основные направления аудиторской проверки, т.е. непосредственное решение задач по проверке: операций с наличными денежными средствами; операций на счетах в банках; операций

внешних расчетов; расчетов по заработной плате; операций с основными средствами; операций с нематериальными активами; учета производственных запасов; финансовых вложений; затрат; финансовых результатов, фондов, резервов, кредитов и займов; правильности исчисления и уплаты налогов.

3. Порядок составления отчета внутреннего аудита, его согласование и представление руководству.

Направленную на достижение целей при решении задач внутреннего аудита методику необходимо оценить в разных аспектах, к которым относятся: вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ отдельных статей баланса, а также расчет и оценку коэффициентов (ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, финансовой независимости и определения его влияния на стратегии управления). Нужная для определения этих коэффициентов информационная база готовится на основе финансовой и статистической отчетности, а также данных бухгалтерского учета. При разработке этой части методики может быть использован МСА 520 «Аналитические процедуры» [4].

В зависимости от специфики проверяемого участка анализ может, проводится в разрезе следующих направлений:

- анализ финансового состояния по данным баланса, при этом производится вертикальный анализ, горизонтальный анализ, трендовый анализ;
- расчет и оценка коэффициентов ликвидности, таких как общий показатель ликвидности, коэффициентами абсолютной и текущей ликвидности, коэффициентом обеспечения собственными средствами, коэффициентом восстановления или утраты платежеспособности (стоит заметить, что в России это основной коэффициент характеризующий жизнедеятельность предприятия);
- расчет и оценка финансовой устойчивости: абсолютная устойчивость, нормальная устойчивость, неустойчивое финансовое состояние, кризисное состояние;
- оценка деловой активности;
- факторный анализ прибыли от реализации;
- анализ рентабельности организации. Расчет коэффициента финансовой независимости, его влияние на выбор стратегии управления;
- анализ движения собственного капитала. Расчет чистых активов;
- анализ движения денежных средств. Оценка достаточности денежных средств;
- анализ движения заемных средств;
- анализ дебиторской и кредиторской задолженности;
- анализ движения средств финансирования долгосрочных финансовых вложений [5].

При оценке и расчете финансового положения необходимо рассматривать не отдельно взятые показатели, а их различные комбинации и критерий.

Таким образом, необходимость существования внутреннего аудита обусловлена тем, что собственники и руководители предприятия хотят иметь информацию о реальном состоянии дел на нем. Для этого на предприятиях создаются специализированные подразделения, работники которых занимаются анализом всех звеньев управления, участков производства, каждого технологического процесса. При этом анализируется эффективность работы как системы в целом, так и каждого элемента, уровень взаимосвязи между ними, выявляются слабые места в работе предприятия и даются рекомендации по устранению имеющихся недостатков.

С помощью отдела внутреннего аудита осуществляется контроль во всех сферах работы таких как, финансы, производство, маркетинг, реализация, закупки, логистика, управление персоналом и других.

Литература

1. Ендовицкий Д., Панина И. Международные стандарты аудиторской деятельности. Изд-во Юнити-Дана, 2017. – 223 с.
2. Жминько С. И. Внутренний аудит / С.И. Жминько, О.И. Швырева, М.Ф. Сафонова. – М.: Феникс, 2017. – 320 с.
3. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит: Учебник. – М.: Финстатинформ, 2011. – 239 с.

4. Жакипбеков С.Ж. Методология и организация внутреннего аудита: Дис... д.э.н.: 08.00.12. – Шымкент, 2005. – 300 с.

5. Сонин А.М. Внутренний аудит. Современный подход. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 626 с.

Резюме

Статья посвящена вопросам службы внутреннего аудита. Рассмотрены МСА 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита», структура службы внутреннего аудита. Уделено внимание методике внутреннего аудита как важного инструмента работы службы внутреннего аудита: планированию внутреннего аудита, основным направлениям аудиторской проверки, порядку составления отчета внутреннего аудита.

Түйін

Мақала ішкі аудит қызметінің мәселелеріне арналған. ХАС 610 «Ішкі аудит жұмысының қарау», ішкі аудит қызметінің құрылымын қарастырылды. Ішкі аудит қызметінің жұмысының маңызды құралы ретінде ішкі аудит әдістемесіне көңіл бөлінген: ішкі аудиттің жоспарлауы, аудиторлық тексерудің негізгі бағыттары, ішкі аудит есебінің жасау тәртібі.

Summary

The article is devoted to the issues of internal audit service. MSA 610 «Review of internal audit work», the structure of the internal audit service are considered. Attention is paid to the methodology of internal audit as an important tool of the internal audit service: internal audit planning, the main areas of audit, the procedure for the preparation of the internal audit report.



ӘОЖ 336.201: 657.1

А.С. Муканова, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: У.Б. Юсупов, PhD, аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

ЭКОНОМИКАНЫ ЦИФРАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА САЛЫҚ ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ

Қазақстан Республикасы салық жүйесінің дамумен және оның құрылымдық институты – салық есебін салық салу элементі ретінде жетілдіру қажеттілігімен сабақтасып жатыр. Заманауи экономиканың дамуы есептік ақпараттың сапасын жақсарту қажеттілігімен және шаруашылық етуші субъектілердің қызметін ынталандыру мақсатында есепке алу процедураларын оңайлатумен ажырамас байланыста. Қазақстан Республикасында болып жатқан саясат пен экономика саласындағы реформалар, қазақстандық экономиканы әлемдік экономикаға кіріктіру үдерісі құқықтық, әдіснамалық және ұйымдастырушылық-техникалық іс-шаралардың көпжоспарлы күрделі кешені түріндегі және мақсаты тиімді, әділетті және тұрақты салық жүйесін құру болып табылатын, адекватты салық саясатының жүргізілуін талап етеді. Нарықтық экономикаға көшу мемлекет пен салық төлеушілердің салықтарды есептеу мен төлеу мәселелері жөніндегі мүдделер қайшылығына алып келді. Салық есебі тараптардың мүдделерін келісімдеуге арналған. Нарықтық қатынастарды және оларға адекватты салық жүйесін құру нәтижесінде, тек бухгалтерлік есеп деректерінің негізінде ұсынылатын есепке алу ақпараты оның қолданушылары үшін жеткіліксіз екендігі анық байқалды, себебі ол олардың мақсаттарына сай емес еді. Салық есебі деректерінің негізінде алынған ақпарат тұтынушыларының күннен күнге өсіп келе жатқан қатары оның маңыздылығы мен қажеттілігін дәлелдейді.

Салық нарықтық экономиканың қалыптасуына мемлекеттің әсер етуіне жәрдемдесетін негізгі экономикалық тетік болып табылады. Отандық және шетелдік тәжірибе көрсеткендей, салық пен

салық жүйесі экономиканы басқарудың аса мобильді қаржылық институты болып танылады.

Бүгінгі таңда кез келген ұйымның бухгалтериясы үшін аса өзекті тақырып – бұл бюджет арасындағы қарым-қатынас. Бухгалтерия, кәсіпорының жүрегі ретінде, салық жүйесіндегі өзгерістерге өте сезімтал болып келеді. Ұйымдағы жоспарлау мен болжау салық жүйесінің нақты немесе нақты емес болуына тікелей тәуелді, әрі бюджетпен өзара есеп айырысу да соған байланысы болып, олардың дұрыстығына, жылдамдығына және уақытылы жүргізілуіне қарай екеуі де мүдделі болып табылады.

Мемлекет саясатының басым бағыттарының бірі кәсіпкерлік субъектілеріне қолдау көрсету, олардың дамуына қолайлы жағдай жасау болып табылады. Елбасы Н.Ә. Назарбаев, Қазақстан халқына «Қазақстан-2050» стратегиясы: Қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты атты» Жолдауында макроэкономикалық саясатты, жекелей алғанда, салық бөлігіндегі жаңғыртудың маңызыдылығын атап өтті: «Біз нарық қатысушыларын салықтан жалтару жолдарын іздеуге емес, бәсекелестікке ынталандыруымыз қажет. бизнес деңгейіндегі болашақ салық саясаты ішкі өсімді ынталандыруы және сыртқы нарықтарға отандық экспортты, ал азаматтар деңгейінде олардың қорларын, жинақтарын және салымдарын ынталандыруға тиіс» [1].

Салық жүйесінің негізгі мәселесі салық есептілігіне, оны дайындауға, құрастыруға, салық органдарына тапсыруға байланысты қиыншылықтар болып табылады. Осының салдарынан салық жүйесін қарастыру мемлекеттік салық салу жүйесінен, кәсіпорындарда салық есебін жүргізуден бастап, салық есептілігін құрастырумен және салық органдарына тапсырумен аяқтағанға дейін кешенді түрде жүргізілуі тиіс. Есепке алу мен есептіліктің жаһандануы жағдайында, салық есептілігін құрудың тиімділігі және дәйектілігі, жалпы экономиканы дамуының маңызды тұстары болып табылады.

Бүгінде Қазақстан әлемдік экономика процестерінің құбылмалылығы жағдайларында өз дамуының жаңа шындықтарына тап келуде, бұл шикізат ресурстарының, негізгі резервтік валюталар құнының қатты өзгермелілігі, дамушы елдердің өсу қарқынының баяулауы, санкциялық саясаттар, сондай-ақ геосаяси қауіп-қатерлер.

Осылайша, әлемнің ең дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіру бойынша жалпыұлттық мақсатқа қол жеткізу үшін Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің 2017-2021 жж. арналған стратегиялық жоспары бюджетті жоспарлау мен қаражатты жұмсаудың тиімді және нәтижелі болуына, фискалдық және құқық қорғау функцияларын жүзеге асыруға, әкімшілік кедергілерді төмендетуге, реттеу және бизнес үшін адал және ашық ойын қағидаларын жасауға бағытталған.

Қызмет көрсету сапасын арттыру мақсатында салық мекемелері электрондық құжат айналымы жүйесі енгізіліп жатыр.

Көптеген жұмыстар нәтижесінде жеке кәсіпкерлерге, жауапкершілігі шектеулі серіктестіктерге және тағы басқа да ұйымдарға қашықтан қызмет көрсету қамтамасыз етілді, бұл салық органдары жұмысының тиімділігін айтарлықтай арттырды және тиісінше, жұмыс сапасын жақсартты.

Өзіне өзі қызмет көрсету режимінде салық органдарының құжаттардың электрондық нысандарын толтырады. Тексеру, келісу және бекітуден кейін бұл құжаттар ақпараттық жүйесінде автоматты түрде қол жетімді болады. Қызмет көрсету жылдамдығының ұлғаюы, қағаз, уақыт және көліктік шығындарының қысқаруы, әкімшілік кедергілердің азаюы, адами фактордың қателері есебінен қайтару санының азаюы орын алуда.

Қазіргі таңда бүкіл корпоративтік ақпараттың 30%-ға жуығы электронды түрде сақталады. Қалған бүкіл ақпарат (70%-ға жуық) оларды іздеу кезінде біраз қиыншылықтар туындата отырып, қағазда сақталады, солай болса да бұл ара қатынас электрондық нысанда сақтау пайдасына қарай біртіндеп өзгеріп келеді [2].

Электрондық форматқа ауысу салық органдарына шот-фактураларды жедел талдауға, дер кезінде жалған кәсіпорындардың алдын алуға және жолын кесуге мүмкіндік берді.

Қазақстан Республикасында жергілікті өзін-өзі басқаруды дамыту тұжырымдамасын іске асыру шеңберінде, 2015-2020 жж. оны іске асырудың екінші кезеңінде, сондай-ақ Мемлекеттің Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Ұлт жоспары бес институционалдық реформаны жүзеге асыру жөніндегі 100 нақты қадам – 98 қадамын іске асыруға және бюджеттік басқару аймағында ЭЫДҰ

озат тәжірибесін енгізуді ескере отырып, ауылдық округтың, ауылдың кенттің, аудандық маңызы бар қалалардың деңгейінде жергілікті өзін-өзі басқарудың дербес бюджеті енгізілетіні қарастырылған.

Мемлекет басшысының Қазақстан Республикасының салықтық әкімшілігін одан әрі жетілдіру мақсатында Қазақстан Республикасының мемлекеттік кіріс органдарына жүктеген міндеттері шеңберінде мынадай реформалар жүргізілді:

- Қазақстан Республикасының 2012 жылғы 29 желтоқсандағы №61-V Салық салу мәселелері жөніндегі Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес ерікті негізде электрондық түрде шот-фактураларды жазып беру мүмкіндігі ұсынылған;

- қосылған құн салығының (бұдан әрі – ҚҚС) қайтару мерзімдері сауда айналымымен айналысатын салық төлеушілер үшін 180 күннен бастап 155 күнтізбелік күнге дейін нөлдік ставка бойынша сату айналымының жалпы көлемінде 70%-дан аз мөлшерде төмендетілген;

- сауда айналымымен айналысатын салық төлеушілер үшін 60 күннен 55 күнге дейін, нөлдік мөлшерлеме бойынша сату айналымының жалпы көлемінде 70% артық;

- ҚҚС-ты қайтару 15 жұмыс күні ішінде салықтық тексеру жүргізусіз үнемі мониторинг жүргізетін ірі салық төлеушілерге жүргізіледі;

- 2015 ж. бастап салық төлеушілерге аудиторлық ұйымның қорытындысы бойынша немесе тарату салықтық тексеруі негізінде ерікті түрде таратуды таңдау құқығы берілді. Сонымен қатар, аудиторлық ұйымдарға салықтар бойынша аудиторлық есепті жасау үшін әкімшілік жауапкершілік енгізілді;

- мемлекеттік органдардың келу санын қысқарту және құжаттарды тіркеу үшін жеке кәсіпкерлер 7-ден 4-ке дейін тіркеуден шығару үшін ұсынылған құжаттардың саны қысқартылды (алынып тасталғандар: мөрдiң бұзылуы туралы құжат, газетте жариялауды растайтын құжат, ЖК ретінде тіркеу туралы куәлік) [3].

Салықтық әкімшілендіру тетіктерін жақсарту үшін бизнес-қауымдастықтардың, тәуелсіз сарапшылардың ұсыныстарын ескере отырып, жаңа Салық кодексінде бірқатар жаңашылдықтар көзделген.

Мемлекет пен салық төлеушінің арасындағы қарым-қатынастарды саралау шеңберінде «Көлденең мониторинг» сенім мен ашықтық қағидаттарына негізделген ірі салық төлеушілермен өзара іс-қимылдың жаңа түрі көзделеді. Бұл тәсіл ЭЫДҰ елдерінде қолданылатын прогрессивті әдістердің бірі болып табылады. Осы рәсім Қазақстан Республикасының мемлекеттік кіріс органдарымен әріптестік қатынастардың бірқатар басымдықтарын көздейді.

Біріншіден, Мемлекеттік кіріс органдары салықтық тексеру жүргізуден бас тартады және көлденең мониторинг қатысушыларына кедендік басқарудың тәуекелдерді басқару жүйесі оңтайландырылады.

Екіншіден, мемлекеттік кіріс органдарының қызметі қызметке бағытталған болады. Олар салық төлеушілерге пайда болған мәселелер бойынша кеңес береді және салық міндеттемелерін тиісті түрде орындауын сүйемелдейді.

Үшіншіден, кеңестер нәтижесінде салықтар сомасы азайтылған жағдайда жауапкершіліктен босату көзделеді.

Осылармен қатар лицензиялық бақылауды ырықтандыру көзделеді – яғни лицензиялау алдындағы зерттеулер мен тексерулер жүргізілмейді және тәуекелдерді басқару жүйесі негізінде лицензиядан кейінгі бақылауға көшу ұйғарылады.

Бақылауды оңтайландыру шеңберінде, сондай-ақ салықтық тәртіпті арттыруды ынталандыру мақсатында тәуекелдерді басқару жүйесі түбегейлі қайта қарастырылады. Салық төлеушілердің әртүрлі санаттары бойынша салықтық әкімшілендіруге сараланған көзқарас енгізіледі.

Жоспардан тыс тексерулерді өткізудің негізін 62%-ға (32-ден 12-ге дейін) қысқарту ұсынылады.

Бизнес бизнесті тексерген кезде аудиторлық ұйымдардың тексерулерді жүзеге асыруы үшін жағдайларын жақсарту жоспарланып отыр, бұл ретте жылдық жиынтық табыстың мөлшері бойынша шек 150000 айлық есептік көрсеткішке дейін ұлғайтылды және аудиторлық ұйым салықтық

тексеру жүргізген кезде бұзушылықтарға жол берген жағдайда лицензиядан айыру жөніндегі норма алынып тасталады.

Қосылған құн салығын қайтару рәсімдерін оңтайландыру бойынша шаралар көзделеді. Қайтару мерзімі «Электрондық шот-фактуралар» ақпараттық жүйесін пайдаланатын салық төлеушілерге 30 жұмыс күніне дейін қысқартылады. Электрондық шот-фактураларды беретін жеткізушілер үшін қарсы тексерулер жүргізілмейді [4].

Салықтарды ерікті түрде төлеуге ынталандыру үшін шағын және орта бизнес субъектілері үшін қуыну мерзімін 5 жылдан 3 жылға дейін қысқарту ұсынылады, онның ішінде бұрын төленген салық сомасы қайта қаралады және қосымша есептелуі мүмкін.

Бұдан басқа, арнаулы салық режимін реформалау, 1 жылдан 3 жылға дейін салық бойынша берешекті өтеу мерзімін ұзарту және жер қойнауын пайдаланушылардың арнаулы төлемдері бойынша салық есептілігін жою сияқты шаралар ұсынылады.

Қазіргі таңда экономиканы цифрландыру жағдайында салық жүйесін жетілдіру көптеген жағдайлар жасалып жатыр. Мәселен 2018 ж. әлеуметтік аударымдар және әлеуметтік салық мөлшерлемелері төмендеді, салық параметрлері мен элементтерін қайта қараумен жұмыстар жасалып жатыр, осыған байланысты, салық есептілігін жетілдіру бұрынғы калпына қарағанда қазіргі таңда жақсырақ.

Әдебиеттер

1. ҚР Президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы. inform.kz/kaz/article
2. ҚР Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) (2017.25.12. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен). online.zakon.kz
3. Электронды шот-фактура жұмысты жеңілдетеді. atameken.kz/kk
4. Салық салудың өзекті мәселелері: жаңа салық-кеден кодексі, электрондық шот-фактуралар, жалпыға бірдей салықтық декларациялар және бақылау-кассалық машиналар. indepalace.kz/kz

Түйін

Мақалада экономиканы цифрландыру жағдайында салық есебінің маңыздылығы қарастырылған. Заманауи экономиканың дамуы есептік ақпараттың сапасын жақсарту қажеттілігімен және шаруашылық етуші субъектілердің қызметін ынталандыру мақсатында есепке алу процедураларын оңайлатумен ажырамас байланыста. Отандық және шетелдік тәжірибе көрсеткендей, салық пен салық жүйесі экономиканы басқарудың аса мобильді қаржылық институты болып танылады. Сондай-ақ салық жүйесінің қазіргі таңдағы негізгі мәселелері және жетілдіру жолдары көрсетілген.

Резюме

В статье рассматривается важность налогового учета в контексте современной экономики. Развитие современной экономики неразрывно связано с необходимостью повышения качества учетной информации и упрощения учетных процедур с целью стимулирования экономической активности субъектов хозяйствования. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что налоги и налоговая система признана самым мобильным финансовым институтом экономики. Также обозначены актуальные вопросы налоговой системы и пути их улучшения.

Summary

The article considers the relevance of tax accounting in the context of the modern economy. Implementation of the modern economy is not connected with non-compliance with the accounting and reporting procedures of the economic entities involved in the stimulation of entrepreneurship. There are also actual problems of tax systems and the ways of their enhancement.



ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗ ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Формирование эффективного агропромышленного производства, обеспечивающие продуктами питания для населения страны, реализация их в целях улучшения экономики является стратегическими целями государственной аграрной политики.

Решение этой задачи связано с дальнейшей интенсификацией отрасли, ускорением научно-технического прогресса, совершенствованием экономических отношений, развитием разнообразных форм собственности и видов хозяйствования.

В рыночной экономике сельского хозяйства уделяется большое значение экономической эффективности и рентабельности, наряду с экологическими факторами.

В новых технологиях экономическая эффективность определяется по: снижению себестоимости продукции, сокращению затрат, улучшению качества продукции, улучшению прибыли за счет урожайности продукции.

Основной целью сельскохозяйственной предприятия является получение прибыли. Для достижения этой цели необходимо произвести правильный анализ, контроль и планирование затрат на дальнейшую перспективу способствуют благоприятному отражению на ожидаемую прибыль.

На сегодняшний день учет затрат на сельскохозяйственных предприятиях, не отвечает современным требованиям. Установившаяся ныне практика упрощения учета приводит к искажению информации о показателях себестоимости, снижению контроля носителей и мест возникновения затрат, не позволяет определять трансфертное ценообразование, что ухудшает действенность оперативного анализа затрат и принятия управленческих решений. На исследуемых предприятиях формы первичной документации и учетные регистры не используются в комплекте, что также затрудняет увязку учета затрат и технологии, не способствует внедрению прогрессивных способов и методов калькулирования себестоимости продукции.

Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве регулируется Международным стандартом финансовой отчетности (IAS 41) «Сельское хозяйство» (МСФО/ IAS41) [1, с. 2].

В сельском хозяйстве организация бухгалтерского учета затрат имеет свои особенности.

Под затратами подразумевают себестоимость ресурсов, которые были использованы в процессе производства, выполнения работ и оказания услуг [2, с. 1].

Затраты классифицируются по трем основным направлениям. Рассмотрим каждое из направлений, представленных в таблице.

Таблица

Классификация затрат

Для определения себестоимости финансовых результатов	Для принятия управленческих решений	Для контроля и регулирования
- прямые и косвенные; - затраты на продукцию и затраты периода; - основные и накладные; - по элементам и статьям затрат; - ходящие и не входящие в себестоимость продукции	- постоян., переменные, смешанные; - релевантные, нерелевантные; - маржинальные и дифференциальные; - реальные и возможные; - альтернативные и безальтернативные; - операцион. и административные	- контролируемые и неконтролируемые

Из таблицы следует, что все затраты классифицируют по трем направлениям:

1. Затраты для определения себестоимости, финансовых результатов.
2. Затраты для принятия управленческих решений.
3. Затраты для контроля и регулирования.

Учет затрат в сельскохозяйственных организациях является важнейшим рычагом развития экономики [3, с. 572].

Правильное определение состава и структуры экономической себестоимости позволит более точно определить затраты в расчетах. Сущность себестоимости, таким образом, определяется как возмещение потраченных средств производства и воспроизводства. Здесь необходимо отметить, что себестоимость является одним из важнейших факторов, влияющим на формирование финансового результата деятельности предприятия. Следовательно, учет затрат предполагает точное определение себестоимости продукции, что включает в себя включение всех категорий затрат в калькуляцию при условии их правильной классификации. Важное значение при определении себестоимости имеет своевременный учет.

Общая сумма затрат по отдельным объектам учета складывается как из прямых затрат так и из затрат, распределяемых в конце отчетного периода с помощью предусмотренных способов и приемов. Сопоставление стоимости валовой продукции и себестоимости ее производства позволяет определить чистый доход и окупаемость затрат на его получение, т.е. рентабельность производства. Чистый доход и рентабельность, являясь результатом взаимодействия стоимости валовой продукции и себестоимости производства этой продукции, при их исчислении не вызывает затруднений и соответствует рыночной концепции анализа хозяйственной деятельности [4, с. 84].

Таким образом, для учета затрат в производстве необходимо своевременное и правильное отражение фактических затрат производства, выявление резервов снижения себестоимости продукции, определение результатов деятельности структурных подразделений организации, выявление технических способов и средств контроля и измерения затрат, подготовка информационной базы, позволяющей оценивать затраты при выборе и принятии хозяйственных решений.

Для осуществления этих задач необходимо соблюдение принципов согласованности показателей учета затрат с плановыми показателями, включение всех затрат отчетного периода в себестоимость, группировка и отражение затрат по производственным подразделениям, согласованность объекта учета затрат с объектами калькуляции.

Необходимо учесть в бухгалтерском учете операций связанные с их особыми характеристиками, а именно: сезонностью, длительными производственными циклами, а также с большой долей оборотов внутри предприятия и т.д.

Литература

1. Кайдарова С. Учет в сельском хозяйстве: Растениеводство / ИС Параграф . – 2012. online.zakon.kz
2. Землякова С.Н., Духнай О.С. Учет затрат на производство и реализацию продукции сельскохозяйственных организаций в разрезе бизнес-процесса // Донской Государственный аграрный университет Поселок Персиановский Ростовской области. – 2015. – С.1-16.
3. Землякова С.Н., Чистофор Н.Н. Учет затрат в сельскохозяйственных организациях // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 39. – С. 571-575.
4. Акашева В.В., Нарватова В.М. Учет и анализ затрат на производство продукции животноводства в сельском хозяйстве на примере КФХ «Нарватова М.В.» (Республика Мордовия, Рузаевский район) // Молодой ученый. – 2014. – №21. – С. 84-86.

Резюме

В статье рассматриваются вопросы учета и анализа затрат производства в сельскохозяйственных предприятиях. Дана классификация затрат для определения себестоимости, финансовых результатов, для принятия управленческих решений, контроля и регулирования затрат. В работе отмечается важность соблюдения принципов согласованности, показателей учета затрат с плановыми данными.

Түйін

Бұл мақалада ауыл шаруашылық кәсіпорындарында өндірісті есепке алу және шығындарын талдау қарастырылған. Шығындардың жіктелуі шығындарды, қаржылық нәтижелерді, басқару шешімдерін қабылдау, шығыстарды бақылау және реттеу үшін беріледі. Құжат жоспарлау деректерімен бірге шығындардың есепке алу көрсеткіштерінің сәйкестік қағидаттарын сақтаудың маңыздылығын көрсетеді.

Summary

The article deals with accounting and costs analysis of production in agricultural enterprises. A classification of costs is given to determine the cost, financial results, for making management decisions, controlling and regulating costs. The paper notes the importance of compliance with the principles of consistence, cost accounting indicators with planning data.



ӘОЖ 336.633:657 (658)

А.Қ. Оразбаева, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: **М.К. Әлиев**, э.ғ.д., профессор

ҚазЭҚХСҮ

КӘСІПОРЫННЫҢ ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕКТЕР ЕСЕБІНІҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Нарықтық қатынастарды дамыта отырып, борышкерлермен есеп айырысудың тиімділігін қамтамасыз ету үшін басқару шешімдерін әзірлеу және қабылдау үшін кәсіпорындардың жауапкершілігі мен тәуелсіздігі артады. Дебиторлық берешек орны, оның мөлшері мен сапасы шаруашылық субъектісінің қаржылық жағдайына айтарлықтай әсер етеді. Оның құрамын талдау үшін есептік деректер пайдаланылады. Бұл маңызды рөл бастапқы құжаттарда және бухгалтерлік есеп регистрлерінде іскерлік операцияларды уақытылы және толық көрсетуді талап ететін дебиторлық берешекті есепке алу кәсіпорнында дұрыс ұйымдастырылуы қажет.

Есепке алу және дебиторлық берешектің теориялық және ұйымдастырушылық негіздерін жетілдіру қажеттілігі, ішкі бухгалтерлік есеп жүйесін халықаралық есеп беру (қаржылық) есептілік стандарттарына көшіруге байланысты реформалау аясында күмән туғызбайды. Отандық бухгалтерлік есеп жүйесін реформалау үдерісі, ең алдымен, шаруашылық жүргізуші субъектілердің бухгалтерлік (қаржылық) есептілігінде дебиторлық берешек туралы ақпаратты ашуға бұрынғы қолданылған тәсілдерді қайта қарауды талап етеді.

Зерттеудің өзектілігін, оның көптеген аспектілерінің анықталмағаны және қажетті нормативтік қолдау болмағандықтан, тәжірибенің өзектілігі мақала тақырыбын және оның құрылымын таңдауға әкелді.

«Дебиторлық берешек» түсінігін әр есепші күніне бірнеше рет пайдаланылады. Ол кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру барысында қатысушылардың жылжымайтын мүлікті айналымға салуы арқылы жүзеге асырылады, бұл арқылы олар тек инвестицияланған қаражатты қайтармай, сонымен қатар табысқа ие боламыз деп есептейді. Дегенмен, егер «Компанияның дебиторлық берешегі» индикаторын басшылық қарастырса, ол өте аз мөлшерде болады және оның өзіндік ерекшеліктері бар.

Біріншіден, сатып алушылар қарыздарын өтемеу қаупі туындайды. Іс жүзінде көбінесе кәсіпорынның өзінің тапсырыс берушілерінен қарыздарын жинай алмайтын жағдайда өте көп кездеседі. Олар бірнеше айларға, ал кейде тіпті жылдарға созылуы мүмкін. Дебиторлық берешектің өсуі кәсіпорындардың қаржылық жағдайының нашарлауына, тіпті банкроттыққа әкеледі. Екіншіден,

бұл еркін айналымда айналым капиталын азайтуға және нәтижесінде компанияның өтімділігін азайтуға алып келеді.

Сондай-ақ, тауарларды сатушылар, әсіресе егер олардың мақсаты сатудан таза ақша ағынымен байланысты болмаса, керісінше олар дебиторлық берешекке қызығушылық танытады. Клиенттермен жақсы қарым-қатынаста жұмыс істеу жағдайлары көбінесе сату көлемін ұлғайтудың міндетті шарты болып табылады. Әрине, несиелерсіз басқаруға өте қиын және несие беру қажет, бірақ бәрін дұрыс есептеу және бағалау қажет. Сондықтан бүгінгі күні шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржылық әл-ауқатының жақсаруына әкелетін негізгі проблемалар дебиторлық берешекті есепке алу мен талдауды дұрыс ұйымдастыру болып табылады, ол дебиторлық берешектің өсуіне әсер ететін себептерді анықтауға және негізсіз бұзушылықты жоюға бағытталған резервтерді есептеуге бағытталуы тиіс, бұл оның өсуін қысқартады [1, 87 б.].

«Борышкер» сөзі «debere» деген латын сөзінен туындайды, аудармасы «қарыз болу» немесе латын тіліндегі «debitum» – кезектілік, міндет дегенді білдіреді. «Дебиторлық берешек» тұжырымдамасы бухгалтерлік есеп, заң және басқа салаларда кеңінен қолданылады, ұйымдар мен кәсіпорындарда есепке алу объектісі болып табылады. Дебиторлық берешек – бұл экономикалық қарым-қатынастар нәтижесінде заңды немесе жеке тұлғалардың кәсіпорынына, ұйымына немесе мекемесіне қарыздың сомасы [2, 196 б.].

Дебиторлық берешектер есебі «1210 – Қысқа мерзімді дебиторлық берешектер есебі» және 2110 «Ұзақ мерзімді дебиторлық берешектер есебі» шоттарында жүргізіледі [3].

Ол сондай-ақ өз айналым қаражатын имобилизация деп атайды. Қолма-қол ақшасыз төлемдер жүйесіндегі дебиторлық берешектің пайда болуы кәсіпорынның экономикалық қызметінің объективті үдерісі болып табылады. Кәсіпорын қорларымен салыстырғанда, қорлар есебін кейбір шешімдерді қабылдау арқылы түбегейлі өзгерту мүмкін емес, ал дебиторлық берешек ұйымның тұтынушылар мен өнімдерге қатысты саясатына тікелей байланысты болғандықтан, оны тез өзгертуге де болады.

Дебиторлық берешек – айналым капиталының маңызды элементі. Бұл заңды құқықтармен, соның ішінде меншік құқығымен байланысты кәсіпорынның активі. Ұйым активтерінің бір бөлігі ретінде дебиторлық берешектердің құны бар және кәсіпкерлік қызмет саласында өте маңызды орын алатыны белгілі. Дебиторлық берешек тікелей тауар болып табылмайды, демек талап ету құқығын беру ғана мүмкін және ол өз кезегінде, басқа операциядан туындайтын дебиторлық берешекті уақытылы өтеу кезінде сатып алушыдан туындайтын тұтыну құны пайда болған кезде ғана бағаға ие болады.

Дебиторлық берешектер сатып алушы мен сатушы арасында сату келісімшарты негізінде туындайды. Сату келісімшарты болашақ ықтимал артықшылықтарды анықтауға мүмкіндік береді.

Дебиторлық берешек табиғаты бойынша бірнеше түрге бөлінеді.

– қалыпты дебиторлық берешек – келісімшарт бойынша төлем мерзімі әлі жетпеген дебиторлық берешек сомасы;

– кешіктірілген дебиторлық берешек – келісімшарт бойынша төлем мерзімі жеткен, бірақ іздеу мерзімі өтпеген дебиторлық берешек сомасы.

– үмітсіз дебиторлық берешек – ізделіну мерзімі өткен дебиторлық берешектер [4, 147 б.].

Кәсіпорында кез келген дебиторлық берешектің қалыптасуын бақылау үшін ай сайын есеп айырысу есептерін жасау ұсынылады. Біздің көзқарасымызша, бұл дебиторлық берешекті бақылаудың тиімді құралы, өйткені, бір жағынан, ол борышкерден туындаған берешекті есіне түсіреді, ал екінші жағынан, бұл кредитор мен борышкердің есепке алудағы сәйкессіздіктерді уақтылы анықтауға және осылайша жиі туындайтын қақтығыстардың пайда болуын болдырмауға мүмкіндік береді. Төлемдерді салыстыру актісі тараптардың есептік деректеріне негізделеді. Төлемдерді салыстыру туралы мәлімдеме – бұл кәсіпорындар арасындағы есеп айырысудың жай-күйін көрсететін қолдаушы есеп құжаты.

Кәсіпорындарда дебиторлық берешектердің пайда болуына жол бермеу үшін барлық төлемдерді салыстырып тексеру актілерінің ішінде мерзімі өткен дебиторлық берешекке ерекше назар аудару керек. Егер мерзімі өткен дебиторлық берешек қайтарылмайтындығына кәсіпорын сенімді болса, ол үмітсіз болып танылады.

Борышкердің өз борышын төлемеу ықтималдығы бар дебиторлық берешектер де болады, яғни бұл ағымдағы дебиторлық берешек деп есептелетін, бірақ оның өтелу-өтелмеуіне күмән тудыратын берешектер.

Күмәнді берешек (борыш, өтелуі мүмкін емес) ұйымға қарыз ретінде танылады:

– бұл шектеу мерзімі аяқталған берешектер. Іс-шараларды шектеу мерзімі – бұл аралық сот арқылы бұзылған құқықтың орындалуын және қорғалуын талап етуге болатын уақыт кезеңі. Шектеу мерзімі дебиторлық берешектің сипатына байланысты және үш жылғы дейін созылады;

– бұл азаматтық заңнамаға сәйкес міндеттемені мемлекеттік органның актісі не ұйымның таратылуы негізінде орындау мүмкін болмағандықтан тоқтатылды [5].

Шектеу мерзімі аяқталған берешек және өтелуге жатпайтын өзге де қарыздар есептен шығарылады. Ұйымның дебиторлық берешегін есептен шығару рәсіміне дейін оның дебиторлық берешегін түгендеу қажет. Ұйымның басшысының жазбаша негіздемесі мен бұйрығы (нұсқауы) бойынша түгендеу деректеріне сәйкес, өтелуге қабілетсіз әрбір жеке міндеттеме күмәнді қарыздар резерві есебінен өтеледі.

Кез келген компанияның негізгі міндеттерінің бірі қайтарымсыз берешектерді болдырмау, қайтарымсыз қарыздардың жалпы сомасын азайту болып табылады.

Дебиторлық берешектің қалыптасуын қарастыру кезінде дебиторлық берешектің пайда болу факторларын ескеру қажет. Олар кредитордың субъективті факторлары болуы мүмкін (клиенттің жоғалуынан қорқу) және клиенттің объективті факторлары (қаржылық жағдайдың асқынуы) болуы мүмкін. Барлық жағдайларда сатып алушының адалдығы туралы білу қажет. Қарыздарды қайтару жөніндегі дереу жұмыс борышкердің қаржылық жағдайы және қарыздың болуын растайтын құжаттар туралы толық ақпарат жинаудан басталады. Содан кейін ғана борышкер талап қарыздарға қатысты болады және егер ол қарызды төлеуге келіссе, онда қарызды өтеу кестесі жасалады және оның сақталуы қадағаланады.

Дебиторлық берешекті басқару проблемасы дамушы нарықтық экономикада маңызды рөл атқарады, тауар нарықтарында бәсекелестікті күшейтеді, бұл қаржы тұрақтылығын және кәсіпорындардың инвестициялық тартымдылықты арттыруды қажет етеді. Дебиторлық берешекті басқарудың негізгі кезеңдері алдыңғы кезеңде борыштық талдауды жүргізу, сатып алушылар үшін несиелік саясат қағидаттарын айқындау, дебиторлық берешекті индекстеу тәртібін әзірлеу және қозғалысты бақылау және дебиторлық берешекті уақтылы өтеу үшін жүйелерді құруды қамтиды.

Ең жиі кездесетін қарызды тоқтату шаралары: қолма-қол ақшаны төлеу; өзара қарызды өтеу; борыштық вексельдерді төлеу; талап қоюды беру; берешекті аудару; қарызды кешіру.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартудың басты кілті – ұйымның пайдасын арттырып, дебиторлық берешекті барынша азайту болып табылады. Бұл үшін есеп регистрлеріндегі дебиторлық берешек туралы ақпаратты уақытылы және толық көрсету қажет және барлық өзгерістерге әрдайым талдау жасап отыру қажет.

Қорытындылай келе мақалада кәсіпорынның дебиторлық берешектер есебі, оның жүргізілуі, түрлеріне толықтай тоқтала отырып, берешектер есебін азайту және оның қызметін тиімді ету жолдары қарастырылған.

Әдебиеттер

1. Парушина Н.В. Аудит дебиторской задолженности // Аудиторские ведомости. – 2008. – №9. – С. 237.
2. Кеулімжаев Қ.К., Құдайбергенов Н.А. «Бухгалтерлік есеп теориясы және негіздері». – Алматы: Экономика, 2006 ж. 384 б.
3. Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 23-маусымдағы №185 Бұйрығымен бекітілген «Бухгалтерлік есеп шоттарының үлгілік жоспары».
4. Алибекова Б.А. Бухгалтерлік есеп қағидалары: Оқулық. – Астана: «Сарыарқа» Баспасы, 2012 – 264 б.
5. Қазақстан Республикасының 1994 жылғы 27-желтоқсандағы №268-ХІІІ Азаматтық Кодексі.

Түйін

Мақалада кәсіпорынның дебиторлық берешегін қалыптастыру тәртібі, оның жағдайын бақылау құралдары қарастырылады. Дебиторлық берешекті басқарудың негізгі бағыттары анықталып, борышты тоқтату жөніндегі

шараларды анықтайды. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартуға дебиторлық берешектердің үлесін көрсетеді.

Резюме

В статье рассматривается порядок формирования дебиторской задолженности предприятия, контроль его состояния. Определены основные направления управления дебиторской задолженностью и определены меры по ограничению задолженности. А также отражается доля дебиторской задолженности для улучшения финансового положения предприятия.

Summary

The article discusses the procedure for the formation of receivables in enterprises. It is considered the order of formation of the debtor's balance of the enterprise, control of it. The main areas of governance are defined by the debt consolidation and defined by the limitations of the balance. It also reflects the debtor debt relief for the financial sector.



ӘОЖ 657:336.71

М.Б. Сағидан, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: М.Т. Жетесова, э.ғ.к., доцент м.а.

ҚазЭҚХСУ

БАНКТЕРДЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЖӘНЕ ЕСЕП БЕРУ НЕГІЗДЕРІ

Бухгалтерлік есеп жүйесі дегеніміз банктің ұйымдастырылуына бақылау жасауға және жоспарлау үшін басшыларға қажетті қаржылық және экономикалық ақпараттарды дайындау мақсатында мәліметтерді жинау мен өңдеу жүзеге асырылатын, басшыларға арналған ақпараттық жүйені білдіреді.

Бухгалтерлік есеп жүйесінің негізгі сапалық сипаттарына келесілер жатады:

- тиімді өңделген ақпарат;
- өз уақытында алынған есептік құжаттамалар;
- дәлдіктің жоғары деңгейлі болуы;
- алаяқтық мүмкіндіктерін барынша азайту.

Бұл сипаттарға ие болу үшін, олар тәуелсіз болуы керек, яғни жекелеген бөлімше немесе департамент түрінде құрылған бухгалтерлік есеп қызметін ұйымдастыруды талап етеді.

Бухгалтерлік есеп бөлімшелерінің мінсіз құрылымы жоқ, дегенмен де оның барлық банктерге тән жалпы сипаттамалары болады:

- банктің барлық ресми шоттарын жүргізу;
- тиісті ережелерді жасау мен қабылдау;
- тиісті рәсімдердің көмегімен есеп мәліметтерін құрастырушы барлық бөлімшелерге нұсқаулар беру;
- бухгалтерлік есеп ережелері мен рәсімдерінің сақталуына бақылау жасауға механизмдерді іске қосу және олардың орындалуын қамтамасыз ету.

Бухгалтерлік есеп және есептілік үдерісі операциялардың қаржылық нәтижелерін көруге және операцияларды жоспарлау үшін, олардың барысын қадағалап отыру үшін қажетті қаржыларды басқару бойынша ақпараттарды алуға сол сияқты осы операцияларды ары қарай жетілдіру барысында өзгерістер енгізуге мүмкіндік береді [1].

Бухгалтерлік есеп жүйесі банктің ұйымдастырылуының негізгі тірегі болып табылады. Бухгалтерлік есептің дамыған жүйесі банк үшін өте маңызды, өйткені ағымдағы шешімдерді қабылдау сәтінде, ол айтарлықтай шамада қаржылық ұйымдастыруға сүйенеді.

Есеп жүйесі дегеніміз, есеп мәліметтерін қаржылық ақпаратқа қайта өңдейтін, өзара байланысты элементтердің жиыны.

Есеп жүйесіне келесідей элементтер кіруі мүмкін:

- бухгалтерлік есеп бөлімшесі;
- жұмыс бөлімшелеріндегі есеп бөлімшелері;
- филиалдағы есеп бөлімшелері;
- есеп мәліметтерін өңдеуші орталық;
- ішкі аудит бөлімшесі.

Банктерде, бәріміз білетіндей, ақша қаржылары – тауар болып табылады. Осы құндылықтарға жүргізілетін барлық бақылау, солар ғана ақша қаржыларының өзгерісін тіркеп отыратындықтан, бухгалтерия арқылы өтеді.

Шығынның, ұрлықтың, сенімді теріс пайдаланушылықтан болатын тәуекелділіктердің алдын алу үшін, банктерде тиісті ішкі банк құрылымын еңгізу қажет. Оның негізгі принципі бір адам немесе адамдар тобы барлық операцияны басынан аяғына дейін толық орындай алмайтындай етіп қызметтерді бөлуден тұрады. Сол сияқты бухгалтер де, құндылықтарға манипуляция жасайтын материалдық жауапты қызметкерлер де бухгалтерлік есепке кіріспеу керек [2].

Банктердегі бэк-офистің құрамында бухгалтерлік есеп және есептілік саласындағы бірыңғай әдістемелік саясатты қамтамасыз ету, банктің қызметі жөніндегі қаржылық және ішкі есептілікті құрастыру және оны банк басшыларына, Ұлттық банк пен басқа да мемлекеттік органдарға ұсыну.

Департамент өз қызметін, ҚР-ның қолданыстағы заңдарын, ҚР Ұлттық банкінің нормативті актілерін басшылыққа ала отырып, Банк жарғысының ережелеріне, Банк басқармасының шешімдеріне, Банк басқармасы төрағасының бұйрықтары мен өкімдеріне сәйкес жүзеге асырады.

Оның құзырына кіретін мәселелер бойынша департаменттің барлық жарлықтарын банктің құрылымдық бөлімшелері мен барлық департаменттер міндетті түрде орындауы керек.

Бухгалтерлік есеп және есептілік департаменті, операцияларды аналитикалық есепте бейнелеу мен жүзеге асыру бойынша өкіметтілік пен жауапкершілік құқықтарын тікелей оның жүзеге асыратын банк бөлімшелеріне бере отырып, шоттар жоспары бойынша операциялардың синтетикалық есебіне жауапкершілікте болады.

Департамент бухгалтерлік есепті жүргізу бухгалтерлік есепке қатысты нормативті актілерді жасау мәселелері бойынша Қазақстан Республикасынан басқа да мемлекеттік органдармен, банктің басқа департаменттерімен, банктің тиісті бөлімшелерімен өзара қарым-қатынаста болады.

Департамент көптеген функцияларды орындайды. Ол операцияларды бухгалтерлік есепте бейнелеу жұмыстарын ұйымдастырады, барлық құрылымдық бөлімшелер үшін бірыңғай және міндетті бухгалтерлік есепті жүргізу мен қаржылық есептілікті құрастыру тәртібін және банктегі құжат айналымының бірыңғай тәртібін қамтамасыз етеді. Мұнан басқа, ол банкілік және статистикалық есептіліктерді жинауды, тексеруді, топтастыруды ұйымдастырады. Сонымен қатар оның қызметіне Банктің өз қызметі бойынша салықтар мен бюджетке басқа да міндетті төлемдерді есептеу мен төлеуді жүзеге асыру жатады. Ол және де Банктің жоспарын жоспарлайды, оның орыналуын қадағалайды, пайданы қорларға бөліп таратумен айналысады және олардың қолданылуы жөнінде ұсыныстар жасайды. Осы міндеттерді орындау үшін, ол басқа департаменттер мен банктің басқа да құрылымдық бөлімшелерінен қажетті барлық ақпараттарды, оның ішінде банктік құпия болып табылатындарын да талап етеді [3].

Бухгалтерлік есеп департаменті бухгалтерлік есептің жаңа прогрессивтік әдістерін еңгізеді, еңгізіліп отырған банктің жаңа технологиялары мен операциялары бойынша бухгалтерлік есептің ережесі мен тәртібін жасап, оны басқа мүдделі бөлімшелермен келісіп, Басқарма төрағасының бекітуіне ұсынады. Ол келіп түсетін бухгалтерлік есепке, есептілікке, бухгалтерлік құжат айналымына және бақылауға қатысты корреспонденцияларды қарастырады, тиісті ұсыныстарды, шешімдерді, хаттар мен жауаптарды дайындайды. Сол сияқты есептілікті құрастырады, бухгалтерлік

және статистикалық есептіліктерді ағымдағы сақтауды ұйымдастырады, оларды архивке тапсыруға дайындайды, жыл сайын банктің негізгі құралдарына түгендеу жүргізуге қатысады, филиалдардың бухгалтерін оқытуды жүргізеді, оларға түсініктемелер дайындайды және құжат айналымы, бухгалтерлік есеп пен есептілікті жүргізу сұрақтары бойынша оларға түсініктемелер мен нұсқаулар дайындайды.

Бухгалтерлік есеп пен есептілік департаменті келесі бөлімдерден тұрады:

1. Банкшілік операциялардың есеп бөлімі.
2. Жинақтаушы есептіліктер бөлімі.
3. Банк операцияларының кейінгі бақылау бөлімі.

Департаментті бас бухгалтер басқарады, ол тікелей Басқарма төрағасының осы мәселемен айналысатын орынбасарына және Банк басқармасының төрағасына бағынады. Ол жоқ болған кезде бас бухгалтердің міндеттерін оның орынбасары орындайды. Бөлімдердің қызметіне тікелей басшылықты бөлім бастықтары, ал бөлімдердің қызметіне бақылау жасау мен жалпы басқару Бас бухгалтердің орынбасарына жүктеледі.

Қызметкерлердің саны, банк Басқармасының төрағасы бекітетін штат кестесі бойынша анықталады [4].

Банктік операциялар бөлімі бірыңғай әдістемелік саясатты жүргізеді, есеп пен есептіліктегі кемшіліктерді жоюды қадағалайды, сол сияқты мүліктердің бары мен қозғалысына, материалдық және қаржылық ресурстардың қолданылуына бақылауды қамтамсыз етеді, шаруашылық операциялардың синтетикалық есебін жүргізеі. Оған, сол сияқты, табыстар мен шығындардың, пайдалар мен зияндардың, бекітілген қорлардың, банктің әкімшілік және шаруашылық қызметі бойынша теңге мен шетел валютасы түріндегі дебиторлық және кредиторлық борыштардың есебін жүргізу жүктелген.

Жиынтық есептілік бөлімі есептік-статистикалық жұмыстарлы ұйымдастырады, құрылымдық бөлімшелерге статистикалық және қаржылық есептіліктерді ұйымдастыру және дайындау мәселелері бойынша көмек көрсетеді, нұсқау береді және тексереді, есептіліктерді жинақтауды дайындайды, бухгалтерлік есептің барлық бөлімшелері мен есептілікті жүргізу бойынша қарарларды, нұсқауларды, ережелер мен рәсімдерді жасайды. Ол қаржылық және статистикалық есептілікті құрастыруға қажетті ақпараттарды тиісті департаменттердің, басқа да бөлімшелер мен филиалдардың ұсынуы бойынша жарлықтарды жасап таратады, бюджетті жоспарлауды қамтамсыз етеді, басшылық берген өкілеттілік шегінде қаржы-шаруашылық қызметті талдайды, табыстар мен шығындардың түрлері бойынша нәтижелерді талдайды, бухгалтерлік есепті конверсиялау және ұйымның бас кітабы мен көмекші кітабын жүргізу үдерістеріне тікелей қатысады [5].

Кейінгі бақылау бөлімі құжаттардың бірінші даналардың негізінде, банктің бас бөлімшесі жүзеге асырған операцияларды бухгалтерлік есепте бейнелеудің дұрыстығын, толықтығын, өз уақытылы екендігін тексеру мақсатында кейінгі бақылауды жүзеге асырады, Қазақстан Республикасы Ұлттық банкіндегі корреспонденттік шотты жүргізеді, әр он күн сайын корреспонденттік шоттар бойынша сәйкес келмеушілік тізімдемелерін құрастырады, бұл жағдайда, ұйымдық құрылымға байланысты, корреспонденттік шоттарды басқару мен олардың жағдайына жауапкершілік, өтімділікті басқару департаментіне жүктелген. Ол банктің барлық бөлімшелері құжаттарының бірінші данасының негізінде филиалдардың төлемдерінен басқа, теңге және шетел валютасы түріндегі банкшілік және шығатын төлемдерді акцепттейді, есепті кезеңнің күндік жиынтығы бойынша бастапқы мәліметтерді валюта түрлері бойынша банк балансына, айналым және тексеру тізімдемелеріне жүйелейді. Сол сияқты ол күнделікті банктің барлық бөлімшелерінің аналитикалық есеп мәліметтерінің шоттарындағы қалдықтарды синтетикалық есеп мәліметтерінің шоттарындағы қалдықтармен салыстырады және есепте жіберілген тәртіп бұзушылықтар мен қателіктерді анықтап, жою бойынша өз өкілеттілігіне сай шаралар қабылдайды. Бұл бөлім әр күннің құжаттарын қалыптастырады және өткен операциялық күн үшін, қателер тізімдемесін құрастырады.

Банктегі есепті-операциялық жұмыстарды ұйымдастыру мәселелерімен айналысатын және бақылау қызметін жүзеге асыратын Бас бухгалтер қамтамсыз етеді. Бухгалтерлік есеп және есептілік департаментіне жетекшілік ету, тек жоғары білімді мамандарға ғана жүктелген үлкен жауапкершілікті іс, сондықтан да Бас бухгалтер, оның орынбасары, департамент бөлімдерінің

бастықтары лауазымдарына бас офистің бас бухгалтерімен келісе отырып тағайындайды. Бас бухгалтердің құқықтары мен міндеттері бас бухгалтер жөніндегі Ережелерде анықталған.

Өзінің тәжірибелік қызметінде Қазақстан Республикасының аумағында қолданыстағы заңдарға, бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесін реттеуші, Қазақстан Республикасы Үкіметі, Қазақстан Республикасы Ұлттық банкі, өкілетті органдар бекіткен нормативті актілерді басшылыққа алады.

Бас бухгалтер тоқсан сайын банк басшысының алдында Департамент жұмысы жөнінде есеп береді, жұмыстар жоспарын белгілеп, олардың орындалуын ұйымдастыруға көмек көрсетеді, бухгалтерлік есеп пен есептілік мәселелері бойынша барлық ішкі ережелерді, тәртіптерді, ережелерді, нұсқауларды әзірлеуге қатысты. Банк басқармасының Төрағасының және банк Басқармасы төрағасының осы сұрақтармен айналысатын орынбасарының тапсырмасы бойынша Департаменттің құзырына кіретін барлық мәселелерді шешеді.

Қазақстан Республикасы банктерінде бухгалтерлік есепті жүргізудің негізі – синтетикалық есепшоттар жүйесі, яғни екінші деңгейлі банктегі бухгалтерлік есептің типтік шот жоспарын Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі 2017 жылы 02 қазанда бекіткен. (01.01.2019 бастап қолданысқа енгізіледі). Шот жоспары төрт санды кодты шоттар тізімі болып табылады. Бұл құжат кәсіпорынның шаруашылық-қаржылық қызметінің бухгалтерлік шот жүйесінен ерекше. Қазақстандағы барлық екінші деңгейлік банктер үшін бірыңғай есеп нысаны болуы банк қызметінде талдау жасауға мүмкіндік береді.

Шот жоспарының барлық шоттары 7 класқа бөлінеді:

1 класс – Активтер;

2 класс – Міндеттемелер;

3 класс – Меншікті капитал;

4 класс – Табыстар;

5 класс – Шығындар;

6 класс – Шартты және мүмкін талаптар мен міндеттемелер

7 класс – Банк балансына меморандум шоттары.

Бухгалтерлік шоттар баланстық және баланстан тыс шоттар болып бөлінеді. Баланстық шоттарға бірінші кластан бесінші класқа дейінгілер кіреді – активтер, міндеттемелер, меншікті капитал, табыстар, шығындар, ал алтыншы және жетінші класс шоттары баланстан тыс шоттарға жатады. Баланстық шоттар өз кезегінде екіге бөлінеді – актив және пассив. Актив шоттарға бірінші және бесінші класс шоттары жатады, пассивке екінші, үшінші және төртінші класс шоттары жатады.

Банктегі бухгалтерлік есеп барлық шаруашылық субъектілеріндегі сияқты аналитикалық және синтетикалық болып бөлінеді. Аналитикалық есеп – есептің алғашық түрі, синтетикалық есептің базасы болып табылады. Банкте орындалатын барлық қызметте бухгалтерлік есепте көрініс табады. Ол экономикаға салынған несиенің көлемін, жүргізілген қолма-қол ақша айналымын, банкте сақталған ақша айналысындағы сандық өзгерістерді және ақшалай қаражат сомасын анықтауға мүмкіндік береді.

Банктің көпжақты қызметін сипаттайтын қорытынды көрсеткіштер банктік операциялардың аналитикалық есебінде болады.

Несиелік есеп айырысу, кассалық және басқа операциялардың күнделікті бөлшек есебі дербес шоттарда жүргізіледі. Әрбір кәсіпорынға немесе ұйымға дербес ашылған шоттардың саны олардың банкпен байланысы сипатына байланысты. Синтетикалық есептің әрбір баланстық және баланстан тыс шотында аналитикалық есепте ескерілген құралдардың түріне, олардың белгілері мен иесіне байланысты бөлінетін дербес шоттар ашылады. Берілген несиелер, несиелердің мақсаты пайдалануы және несиенің алушы бойынша ашылған дербес шоттарда көрсетіледі.

Әдебиеттер

1. «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» ҚР Заңы, 28 ақпан 2007 ж. №234-ІІ.
2. Міржақыпова С.Т. Банктегі бухгалтерлік есеп: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2009.

3. Сейткасимов Г.С., Шаяхметова К.О., Абдраимова Г.Т. Бухгалтерский учет и отчетность в банках. – Алматы: «Қаржы-Қаражат», 2007.
4. Толпаков Ж.С. Бухгалтерлік есеп: Оқулық. – Қарағанды: Қарағанды Полиграфиясы, 2009.
5. Заглядова М.Х. Бухгалтерский учет в банках. – Пермь: ИПЦ «Прокрость». – 2016. – 83 с.

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасындағы коммерциялық банктердегі бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың теориялық негіздері берілген. Сонымен қатар банк мекемелеріндегі бухгалтерлік есептің алатын орыны, оның маңызы және бухгалтерлік есеп бөлімшелерінің негізгі атқаратын функциялары анықталған.

Резюме

В статье приведены теоретические основы организации бухгалтерского учета в коммерческих банках Республики Казахстан. А так же место бухгалтерского учета в банковских учреждениях, его значение и определены основные функции бухгалтерских подразделений.

Summary

The article presents the theoretical foundations of the organization of accounting in commercial banks of the Republic of Kazakhstan. As well as the place of accounting in banking institutions, its importance and the main functions of accounting departments.



ӘОЖ: 334.012:62/.64;311:216; 657

Ә.М. Сағынбай, «Есеп және аудит» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: **М.А. Алтынбеков**, PhD
ҚазЭҚХСУ

ҚЕХС СӘЙКЕС МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕЛЕРДЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІГІНІҢ ЖҮЙЕСІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Бірыңғай саясаттың жоқтығынан мемлекеттің активтері мен мемлекеттік қорларды басқару бойынша қызметті тиімді ұйымдастыру мен қаржылық тәртіп деңгейін жоғарылатуға мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесін ұйымдастыру елімізде байқалмайды.

Мемлекеттік қаржылық есептілігі мекемелерінің жүйесін реттейтін нормативтік құқықтық базадағы бар мәселелер сияқты, оның ұйымдастырушылық құрылымында мемлекеттік қаржылық есептілігінің мүмкіндіктерін жүйеде тиімсіз пайдалануға алып келетін және тиісті мекемелерге тапсырылған тапсырмаларды төмен орындауға алып келеді.

Сонымен қатар қаржы есептілігін теориялық және тәжірибелік кәсіби дайындау деңгейінің жетіспеушілігі Халықаралық аудит стандартына және қоғамдық сектордағы Халықаралық қаржылық есептілік стандартына өту кезеңінде тиісті мекемелердің тиімді қызметіне әсер ететін мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесінің негізгі мәселелері болып табылады.

Мемлекеттік қаржылық есептіліктің негізгі мақсаты, Қазақстан Республикасының бюджеттік және басқа да заңнамасымен бақылау объектілеріндегі қателіктер мен кемшіліктерді жібермеу болып табылады. Қаржы есептілігінің заты болып бюджеттік қорлар мен мемлекеттің басқа да активтері табылады. Бұл мемлекеттік қаржылық бақылаумен жүзеге асырылады.

Республикада мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесі жалпы 2037 адам санында органдардың екі деңгейімен көрсетілген:

– сыртқы бақылау, Есеп комитетімен жүзеге асырылатыны – 141 адам (7% жалпы саннан) және резервтік комиссия – 654 адам (32%);

– ішкі бақылау, қаржылық бақылау комитетімен жүргізілетін (ҚБК) – 816 адам (40%), СВК орталық орындаушылық мекемелер – 176 адам (9%) және жергілікті орындаушылық мекемелер 250 адам (12%).

Мемлекеттік қаржылық бақылау мекемелерінің құзырлығын функционалды талдау жүргізудің қорытындысы бойынша мемлекеттік қаржылық бақылаудың «сыртқы» және «ішкі» түсініктерінің әртүрлілігі себебі бойынша оның функциясына қатысы жоқ жылдық көшірмесі бекітілді.

Мемлекеттік қаржы мекемелерімен 2008 жылғы 4 желтоқсандағы Қазақстан Республикасының Бюджеттік кодексімен сәйкес бақылаудың сол түрлерін жүзеге асырады.

Сонымен бірге сыртқы мемлекеттік қаржылық бақылау мекемелерінің бірыңғай вертикалды құрылымы анықталмағандықтан, тәжірибе жүзінде бюджетті толыққұнды сыртқы бағалау мүмкін емес.

Осы жағдайда мемлекеттік қаржылық бақылаудың сыртқы мекемелерінің бақылаушылық іс шараларымен 2011 ж. мемлекеттік бюджеттің 3 564 400 млн теңгесін немесе 40,7% қамтыса, 2012 ж. 3 839 449 млн теңгені немесе 41,4% ұамтыған. Тек 2012 қаржылық жылы Астана қаласының құрылыс Басқармасы 300 күннен аса жалпылама бақылаушылық іс шаралардың ұзақтығымен 22 рет қаржылық бақылауға ілінді, соның ішінде Есеп комитетімен бір рет, ҚБК – он сегіз рет, Астана қаласы бойынша Ревизиялық комиссиясымен – үш рет. Осыған ұқсас Шығыс Қазақстан облысының құрылыс Басқармасы – 199 күн ұзақтығымен 15 рет, соның ішінде Есеп комитетімен – төрт рет, ҚБК – тоғыз рет, Ревизиялық комиссия – екі рет [2].

Тексеріс санының көбеюі қаржылық тәртіпті бектіуге әрқашанда әсерін тигізе бермейді, көріп отырғанымыздай 2012 ж. 11 рет мемлекеттік қаржылық бақылауға ұшыраған Атырау облысының құрылыс Басқармасының бақылау қорытындысы дәлелдейді. Осыған қарамастан 2012 ж. соңында жүргізілген Есеп комитетінің сыртқы бақылауымен 4,4 млрд теңге сомаға бұзушылық анықталды [2].

Әлемдік тәжірибеде мемлекетте ішкі және сыртқы аудиттің түрлі құрауыштары ең жоғары мүмкін дәрежеде: жеке тәуелді емес, бірақ осыған ұқсас (бірыңғай) стандарттар бойынша жұмыс істейтін және қойған мақсаттарға қол жеткізу үшін бірыңғай жүйе ретінде жұмыс істеуі тиіс деп танылады. Кәсібиліктің жоғары дәрежесін және ішкі аудит қызметі жүргізген тексерудің жоғары сапасын анықтаған жағдайда, ҚБЖО ішкі аудит қызметінің жұмысына сүйене отырып, аудиторлық тексеру көлемін қысқартуы мүмкін.

МҚБ жүйесі қызметінің аясындағы халықаралық тәжірибеді (Ұлыбритания, Латвия, Қырғызстан мысалында), ішкі бақылау (аудит) қызметі құрылған нақтылы мемлекеттік ұйым шеңберінде ішкі МҚБ мекеменің қызметіне топтастыру туралы дәлелдейді.

Ішкі аудит (бақылау) қызметтерінің күш-әлеуеті жеткілікті түсінілмейді және пайдаланылмайды, ҚБК олардың қызметін үйлестірмейді. Бұдан басқа, ішкі аудит қызметтері барлық мемлекеттік органдарда құрылған жоқ, ал құрылғандары дербес қызмет түрінде, сонымен бірге белгілі құрылымдық бөлімшенің құрамында, ал жекелеген жағдайларда бірыңғай ішкі бақылау және аудит қызметі түрінде өз қызметін атқарады.

ҚБК жүргізетін барлық бақылау шараларының үштен бір бөлігі құқық қорғау органдарының сұрау салулары мен қаулылары бойынша жүргізілетін тексерулерге келеді. Нәтижесінде бір объекті қаржылық бақылаудың барлық органдарымен тексеруге алынады, ал кейбіреуі – мүлде тексерілмейді.

Бүгінгі күні өзектілердің бірі болып мемлекеттік аудитті енгізудегі тұжырымдамалық бағдар мен мемлекеттік қаржылық бақылауды нақтылы жүйедегі реформалау процесінің басталғаны болып табылады.

Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына «Стратегия «Қазақстан-2050» жолдауында: мемлекет құрамындағы жаңа саяси курста аталып кеткендей: «Бізге әлем тәжірибесіндегі ең алғашқылар негізінде мемлекеттік аудиттің кешенді жүйесін құру керек» [3].

Осы аталған жолдауға сәйкес ҚР Үкіметінің Қаулысымен 2013 жылдың 18 маусымында №609 «Қазақстан Республикасына мемлекеттік аудит тұжырымдамасын енгізу» өңделіп бекітілді. Тұжырымдама мемлекеттік аудитті ендіруде оның функционалдық бағытын ары қарай жетілдіру-

мен және мемлекеттік қаржылық бақылауды кезеңмен реформалаудың негізгі бағыттары мен көрінісін анықтайды.

Қазақстандық қоғамның дамуы және мемлекетті аппараттың алдында жаңа форматтағы міндеттеменің туындауы мемлекеттік басқарудың күшті жүйесін қалыптастыруды талап етеді.

Шет елдердің тәжірибесіне сүйене отырып экономикасы дамыған елдегі тәуелсіз басқарудың негізгі формасы аудиторлық болып табылады. Мемлекеттік қаржылық басқару жүйесіне баға беретін және оның ары қарайғы тиімді дамуы бойынша бағытын анықтайтын осындай институт әрқашанда қажет. Халықаралық тәжірибеде мұндай рөлді мемлекеттік аудит орындайды.

Бүгінгі күнге оңтайлы болып Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 12 қарашада №392-V бұйрығымен қабылданған «Мемлекеттік аудит және қаржылық аудит туралы» Заңы табылады.

Қазақстан үшін Мемлекеттік аудит олардың қызметтеріндегі барлық бағыттарда тәуекелділікті басқару бойынша анықталған кемшіліктер мен ұсыныстар негізінде ұсыныс берілуімен және қаржылық мәселелерді, аудит объектілерінің қызметтерінің тиімділігін толық және тәуелсіз бағалау ретінде көрінеді.

Мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылаудың тиімді жүйесі мемлекет Басшысын, Парламент, Қазақстан Республикасының Үкіметін және қоғамды тиімділік пен үнемділік, заңдылық қағида-сымен сәйкес бөлінген бюджет қорлары мен мемлекеттік активті пайдалану туралы дәлелді және объективті ақпаратпен қамтамасыз ету керек.

Қазақстан Республикасына мемлекеттік аудит енгізу жоғарыда көрсетілген тұжырымдамаға сәйкес кезеңмен жүзеге асырылады.

Бірінші кезең: 2013-2014 жж. – мемлекеттік аудиттің халықаралық стандартымен және Лимидік декларация басқару қағидаларымен сәйкес келетін мемлекеттік аудиттің заңнамалық және әдістемелік базасы құрылды; мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылау мекемелерінің өкілеттілігін анықтау.

Екінші кезең: 2015-2017 жж. – мемлекеттік аудит жүйесінің қалыптасуы.

Осы кезеңде жоспарланады: ішкі аудит бойынша уәкілетті мекеме құрылады; «электронды үкімет» жүйесімен және басқа да мемлекеттік мекемелердің ақпараттық базаларымен мемлекеттік аудит мекемелерінің жүйесін бірыңғай ақпараттық біріктіру; мемлекеттік аудиторларға сертификация жүйесін енгізу.

2018 ж. бастап мемлекеттік аудиттің барлық мекемелері мемлекеттік аудиттің стандарттарына сәйкес қызметтерін жүзеге асырады. Мемлекеттік аудит толыққұнды және мемлекеттік институтпен және қоғамдық болуы керек.

Мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесі қателіктер мен кемшіліктерді анықтауға және шара қолдануға бағытталады, ал мемлекеттік аудит аудит объектісінің қызметінің тиімділігін көтеруге және жетілдіруге бағытталған басқаруды бағалау сапасын бекітеді.

Мемлекеттік аудит тек сәйкессіздікті және оны белгілеп қоймай, тиімділіктің жоғары қайтарымдылығымен мемлекеттік қаржылық ресурстарды басқаруды, резервтер мен потенциалды пайдалануын анықтайды.

Мемлекеттік аудит сонымен қатар қаржылық ресурстарды басқару бойынша мемлекеттік мекемелер мен кәсіпорындардың қызметтерінің сапасын бағалау.

Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылау туралы» Заңын жүзеге асыруда республикалық бюджетті орындауды бақылау бойынша тек Есеп комитетімен жүргізілген реформа шеңберінде 24 нормативтік құқықтық актілер қабылданды, 2016 ж. мен 2021 ж. аралығында тағы да 30 астам құжаттарды өңдеу жоспарлануда. Мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылау мекемелерінің қызметкерлерінің арнайы білімдерін дәлелдеуді қарастыратын мемлекеттік аудитор біліктілігін алуға үміт ететін тұлғаларға сертификациялау процедурасы жүргізіледі, сонымен қатар мемлекеттік аудиторларды сертификациялау бойынша Ұлттық комиссиямен сұхбаттасу жүргізіледі [4].

Тек ағымдағы жылдың тамыз қыркүйек айларында Ұлттық комиссия мүшелері Есеп комитетінің, облыстық ревизиялық комиссияның, Астана және Алматы қалалары бойынша, Қаржы министрлігінің ішкі мемлекеттік аудит комитетінің, және мемлекеттік мекеменің ішкі аудитінің

қызметкерлерінің 345 қызметкерлерімен сұхбаттасу жүргізді. Мемлекеттік аудитордың біліктілігі комиссиясының жұмысының қорытындысы бойынша 307 кандидат өтіп, 38 қабылданбады [5].

Қазақстан Республикасының Үкіметінің 2016 жылғы 3 мамырдағы №264 «Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігінің бірқатар мәселелері туралы» қаулысымен Қаржы министрлігінің қаржылық бақылау Комитетінің тұжырымдамасын жүзеге асыруды жалғастыруға Қаржы министрлігінің ішкі мемлекеттік аудит Комитеті қайта құрылды [6].

Осыған байланысты, мемлекеттік қаржылық бақылауды реформалау үрдісін түйіндей келе ерекше атап кетсек, жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе мемлекеттік аудитті енгізу қазіргі мемлекеттік қаржылық бақылауды жою деп түсінбеу керек, мемлекеттік аудит жүйесінің үйлесімді кіруі ретінде түсіну қажет.

Тұтас алғанда, мемлекеттік аудит Қазақстан үшін тек қаржы мәселелерін ғана емес, сонымен қатар анықталған кемшіліктер мен тәуекелдерді басқару бойынша ұсыныстар негізінде пәрменді ұсынымдарды берумен бірге, олардың қызметінің барлық бағыттарын қамтитын аудит объектілері қызметінің тиімділігінің тұтас және тәуелсіз бағалауы ретінде көрінеді.

Осы Тұжырымдама мемлекеттік қаржылық бақылауды кезең-кезеңімен реформалауды және мемлекеттік аудитті, одан әрі оның функционалдық бағыттарын кеңейте отырып енгізу пайымы мен негізгі тәсілдерін анықтайды. Бұл ретте мемлекеттік қаржылық бақылау функциялары аудиттелетін объектінің қызметінде салдарларын жою мен жауапкершілікке тартуды талап ететін заңнама бұзушылықтары анықталған кезде іске асырылатын болады.

Әдебиеттер

1. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года №95-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.04.2015г.). <http://adilet.zan.kz>.
2. Рабочие материалы Счетного комитета, использованные при подготовке проекта Концепции внедрения государственного аудита в Республике Казахстан. – Астана, 2013.
3. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева Народу Казахстана Стратегия «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства. http://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs.
4. Финансово-экономический журнал «Государственный аудит». – 2016. – №3 (32).
5. Интернет ресурс Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета. <http://esep.kz/rus>.
6. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан Министерства юстиции Республики Казахстан.

Түйін

Мақалада мемлекеттік қаржылық бақылаудың ішкі және сыртқы деңгейдегі жіктелімі мен нақтылы айырмашылықтары заңмен көрсетілмегені қарастырылған, сонымен бірге бақылау қызметі қайталанып, әкімшілік жүктемесі жоғарылап олардың белсенділігі төмендейтіні көрсетілген.

Талдаудың нормативтік базасындағы шеңберіндегі бар мәселелерді көрсетеді, мемлекеттік қаржылық бақылаумен реттелетін нормативтік база және оның құрылымдары тиісті ұйымдарда тиімді қолданылады және мемлекеттік мекемелердің қызметтерінің тиімділігімен.

Қазіргі кезеңде мемлекеттік қаржылық бақылау мен жүргізілетін мемлекеттік аудит аталған жүйені тұрақты реформалау болып табылады. Мемлекеттік қаржылық есептілігінің тиімді жүйесі тиімділігімен, заңнамалық қағидаларымен сәйкес бөлінген мемлекеттің активтері мен бюджет қорларын пайдалану туралы объективті және дәлелді ақпаратпен қамтамасыз етілуі керек, сонымен қатар мемлекеттік мекемелердің қызметтерінің тиімділігімен. Қағидалар заңдылығы, тиімділігі және нәтижелігі, сонымен қатар мемлекеттік ұйымдардың нәтижелілігі есепке алынуы қажет.

Резюме

В этой статье фактические расхождения и классификации государственного финансового контроля на внешнем и внутреннем уровнях не предписаны законом, а контрольная деятельность повторяется, административные нагрузки увеличиваются и их активность снижается.

Существующие проблемы в рамках нормативной базы анализа показывают, что нормативная база, регулирующая государственный финансовый контроль и его организационную структуру, предполагает, что

наиболее эффективное использование соответствующих органов и государственного финансового контроля приводит к плохой работе системы.

Сегодня, концептуальный подход к государственному финансовому контролю и проведению государственного аудита является регулярной тенденцией реформирования нынешней системы.

Эффективный публичный аудит и эффективная система финансового контроля должны обеспечивать объективную и достоверную информацию об использовании бюджетных средств и активов государства. Принципы законности, эффективности и результативности, а также результативности государственных органов должны учитываться.

Summary

The article demonstrates the problem with the lack of consecrated, clear differentiation and classification of the same functions and powers on the external and internal levels of state financial control at the legislative level, which leads to duplication of the activities of control bodies, reduction of the efficiency of their operations, increase of the administrative burden on control objects.

The analysis shows that the existing problems in the legal and regulatory framework governing the system of state financial control, as well as in most of its organizational structure leads to low performance of assigned tasks to the relevant authorities and the inefficient use inherent in the system of state financial control capabilities.

Today, the state financial control and conceptual approaches to the implementation of the state audit the most pressing is the ongoing process of reforming the current system.

An effective system of public audit and financial control should provide objective and reliable information on the use of budget funds and state assets. in accordance with the principles of legality, efficiency and effectiveness, and efficiency of the public authorities.

State audit for Kazakhstan is seen as a complete and independent assessment of the effectiveness of the audit objects, covering financial matters, and all areas of their activities with the presentation of recommendations based on the identified weaknesses and proposals for risk management. Implementation of the state audit should not mean the eradication of the current state financial control system, but its entry into a harmonious state audit system.



**МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДАҒЫ
ЗАМАНАУИ ҮРДІСТЕР**

**СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ МЕНЕДЖМЕНТА И
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

MODERN TRENDS IN MANAGEMENT AND PUBLIC ADMINISTRATION

УДК 331.108

*М.А. Абдирова, слушатель программы DBA «Международный бизнес»
Бизнес-школа Европейского университета
КазУЭФМТ*

**СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: СУЩНОСТЬ,
ПОНЯТИЯ И ПОДХОДЫ**

В современных условиях особую важность приобретают задачи практического использования современных методов, форм управления персоналом, каковые дадут возможность увеличить социально-экономическую эффективность каждого предприятия.

Нынешняя теория управления предприятием акцентирует выделение из значительного количества функциональных областей управленческой деятельности именно той, каковая взаимосвязана с управлением кадровой политики структурной составляющей производства, т.е. персоналом хозяйствующего субъекта. Ныне особую важность приобретает повышение степени работы с кадрами, установке данной работы на сверхпрочный научный фундамент, применению накопленного на протяжении ряда лет как отечественного, так и зарубежного опыта.

Управление персоналом компании – это воздействие на человеческую составляющую предприятия, нацеленное на трансформирование с учетом возможностей персонала и целей компании.

Управление персоналом основывается на системе управления – совокупном понятии о принадлежности человека к фирме. Основой системы управления персоналом в данный момент считается значимость работника в этой компании, его мотивация, познания, возможности их применения и справляться с важными поставленными заданиями [1, с. 35].

Таблица

Определение «управление персоналом» с позиции разных авторов*

№	Определение	Автор
1	2	3
1.	Это комплекс взаимосвязанных экономических, организационных и социально-психологических методов, обеспечивающих эффективность трудовой деятельности и конкурентоспособности предприятия.	Галенко В.П.
2.	Это формирование и направление мотивационных установок работника в соответствии с задачами, стоящими перед организацией.	Кибанов А.Я.
3.	Это обеспечение организации необход. числом работников, выполняющих требуемые производственные функции. Эффективность управления персоналом определяется степенью реализации общих целей организации.	Шекшня С.В.

1	2	3
4.	Это деятельность, выполняемая на предприятиях, которая способствует наиболее эффективному использованию работников для достижения организационных и личных целей. Эффективность управления персоналом определяется степенью и сроками выполнения, поставленных УП-структурами специфических, верифицируемых задач	Иванцевич Д.М., Лобанов А.А.
5.	Это область деятельности, важнейшими элементами которой являются определение потребности, привлечение, введение в работу, развитие, контроллинг, высвобождение персонала, а также структурирование работ, политика вознаграждений и социальных услуг, управление затратами на персонал и руководство сотрудниками	Март Р., Флиастер А.
6.	Это системное, планомерно организованное воздействие с помощью взаимосвязанных организационных, экономических и социальных мер на процесс формирования и перераспределения рабочей силы на уровне предприятия, на создание условий для использования трудовых качеств работников в целях обеспечения эффективного функционирования предприятия и всестороннего развития занятых в нем работников. Эффективность управления персоналом определяется наиболее полной реализацией поставленных целей при сокращении издержек на персонал	Маслов Е.В.
7.	Это система взаимосвязанных организационно-экономических и социальных мер по созданию условий для нормального функционирования, развития и эффективного использования потенциала рабочей силы на уровне организации. Управление персоналом выступает в форме непрерывного процесса, направленного на целевое изменение мотивации работников для получения от них максимальной отдачи	Одегов Ю.Г., Журавлев П.В.
8.	Управление персоналом – это часть процессов управления в первую очередь касающихся человеческих составляющих организации.	Breach EFL
9.	Управление персоналом – это выполнение общего руководства, побуждение и стимулирование каждого сотрудника вносить свой собственный вклад в развитие дела.	Northcott C.H.
10.	Управление персоналом – это специализированное интеллектуальное управление человеческими ресурсами отдельным подразделением, которое посвятило бы свое время для исследования направлений улучшения промышленного производства	Gokhale R.G.
11.	Это функция, связанная с разработкой и использованием в оптимальной степени трудовых ресурсов предприятия в архивировании целей бизнеса	Dirks, Howard M.,
12.	Управление персоналом – это планирование, организация, руководство и контроль за закупками, разработкой, компенсацией, интеграцией, техническим обслуживанием и разделением людских ресурсов до конца, чтобы достичь индивидуальных, организационных и социальных целей	Edwin B Flippo
13.	Управление персоналом – это набор, отбор, разработка, использование и размещение персонала организациями. Кадровые ресурсы организаций состоят из всех лиц, которые занимаются какой-либо деятельностью организаций, независимо от их роли	French Wendell
14.	Управление человеческими ресурсами рассматривается как система, в которой участники стремятся достичь как индивидуальных, так и групповых целей	Yoder D.
15.	Управление персоналом – это часть функции управления, которая в первую очередь связана с человеческими отношениями внутри организации. Его цель – поддержание этих отношений, учитывая благосостояние личности, которые, позволяет всем, кто участвует на предприятии, сделать свой максимальный вклад как персонала в эффективную работу предприятия	The Institute of Personnel Management, London

**Примечание: таблица составлена автором [2-16]*

Управление персоналом на предприятии имеет стратегический и оперативный характер. Концепция управления персоналом формируется на базе устава эволюции предприятия, включающей 3 положения:

- производственный;
- финансово-экономический;
- социальный (кадровая политика).

Базовые задачи управления персоналом нужные хозяйствующему субъекту формируются с помощью кадровой политики.

Под кадровой политикой понимается инструмент влияния на персонал, комплект основных принципов, которые формируются кадровым отделом компании. Кадровая политика предполагает стратегическую базу деятельности в работе с кадрами. При этом под кадровой политикой понимают работу по перевоплощению трудового коллектива, который способствовал бы совмещению целей и ценностных ориентиров предприятия и его коллектива.

Основным объектом кадровой политики предприятия считается – персонал. Персоналом компании именуется костяк его трудящихся работников. Кадры – это первоначальный и важнейший фактор производства. Они восстанавливают и вынуждают передвигать средства производства, регулярно их усовершенствуют. От квалификации персонала, их профессионального навыка, деловых качеств в существенной мере находится в зависимости эффективность производства.

Литература

1. Алавердов А.Р. Управление персоналом: Учебн. пособие / А.Р. Алавердов, Е.О. Куроедова, О.В. Нес-терова. – М.: Изд. Московского финансово-промышленного университета «Синергия», 2013. – 192 с.
2. Галенко В.П. Управление персоналом и эффективность предприятий. – СПб.: СПбУЭФ, 1994. – С. 54.
3. Кибанова А.Я. Управление персоналом организации. – М.: ИНФРА-М, 1998. – С. 62.
4. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. – М.: «Интел-Синтез», 1997. – С. 43.
5. Иванцевич Дж. М., Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления. – М.: Дело, 1993. – С.11-22.
6. Марр Р., Флиастер А. Словарь // Человек и труд. – 1994. – №1. – С. 127.
7. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятий. – М.: ИНФРА-М, 1998. – С. 46.
8. Управление персоналом: Учебник / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова ... [и др.] . – М.: Финстатинформ, 1997.
9. Breach EFL (Ed) 'Personnel Practice of Management' – P. 387.
10. Northcott C.H. 'Personnel Management: Principles and Practice (Pitman, London) 2958. – P. 12.
11. Gokhale R.G. 'Personnel Management in India, symposium on 'Problems of LABOUR' preparatory Asian Regional conference of the ILO New Delhi 1947. – P. 75.
12. Dirks, Howard M. 'Personnel Administration' – New York-1967. – P. 11.
13. Edwin B Flippo 'Personnel Management' McGraw Hill-1980. – P. 5.
14. French Wendell 'The Personnel Management process: H.R Administration Houghton Mifflin Company. – New York-1974. – P. 3.
15. Yoder, 'Personnel Management and Industrial relations'-1972 P.8
16. The Institute of Personnel Management. 'Function of Personnel Department' London

Резюме

В настоящее время изучение системы управления персонала, как в целом, так и отдельных ее направлений представляет большой интерес для казахстанских и зарубежных исследователей. Проведенный анализ работ по данной тематике позволит рассмотреть сущность управления персоналом, определить место управления персоналом в системе управления человеческими ресурсами.

Түйін

Қазіргі уақытта қазақстандық және шет елдік зерттеушілерді персоналды басқарудың дербес бағыттары ғана емес, оның жалпы түрі қызығышылығын тудырады. Берілген тақырып бойынша жүргізілген талдау персоналды басқарудың маңызын қарастырып, адами ресурстарды басқару жүйесінде оның алатын орнын анықтайды.

Summary

At present, the study of the personnel management system, both as a whole and its individual areas, is of great interest to Kazakhstani and foreign researchers. The analysis of work on this topic will allow to consider the essence of personnel management, to determine the place of personnel management in the human resource management system.



УДК 004.412

Д.Р. Абдугалин, магистрант спец. «Менеджмент»
Научный руководитель: Р.Г. Сатканова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Инновационная деятельность характеризует системный вид деятельности коллектива людей, направленный на реализацию в общественной практике нововведений «под ключ» на базе использования новых научных знаний и идей, а также наукоемких технологий, систем и техники.

Инновационная деятельность объединяет в себе не только научные и технологические, но и организационные, финансовые, маркетинговые компоненты, совокупность которых приводит к созданию готовой инновационной продукции. Важным фактором, влияющим на результативность инновационной деятельности, является инновационная инфраструктура, представленная «совокупностью взаимосвязанных, взаимодополняющих систем и соответствующих им организационных и управляющих подсистем, которые необходимы и достаточны для эффективного осуществления инновационной деятельности и реализации нововведений» [1].

Инновационная инфраструктура включает: систему информационного обеспечения; систему инструментального обслуживания; систему проектно-технологической и производственной поддержки создания новшеств и освоения новой наукоемкой продукции; систему экспертизы и сертификации инновационных проектов и продукции; систему мониторинга продвижения инноваций на рынке; систему координации и регулирования инновационной деятельности и ее финансового обеспечения; систему подготовки кадров по созданию новшеств и осуществлению инноваций.

Инновационный процесс начинается с фундаментальных исследований направленных на получение новых знаний и выявления общих закономерностей, необходимых для создания новшеств и их дальнейшей коммерциализации. Инновационный процесс не прерывается на этапе внедрения, а, продолжает двигаться по пути повышения эффективности производства и распространения инновационной продукции. Следовательно, инновационный процесс можно рассматривать как комплекс последовательных этапов и работ, начиная с получения новых знаний до использования потребителем инновационного продукта [2].

Инновационный потенциал организации можно рассматривать, как способность и готовность хозяйствующего субъекта осуществлять эффективную инновационную деятельность. При этом способность отождествляется с понятием наличия и сбалансированности научного и производственного потенциала, а готовность – с достаточным уровнем экономического развития и имеющихся ресурсов хозяйствующего субъекта для осуществления инновационной деятельности.

Инновационный потенциал организации характеризуется: количеством ученых (организаторов научных исследований и специалистов) по различным отраслям знаний; материально-технической базы, оснащенностью современными материалами, лабораторным и. специальным оборудованием; наличием информационной (научной и патентной) базы; интеллектуальной собственностью (числом

патентов, ноу-хау и других новшеств собственной разработки); наличием подразделений научного сопровождения и обслуживания.

Инновационное развитие – устойчивое и эффективное развитие инновационной деятельности организации, как микроэкономической системы на основе управленческих нововведений и широкого использования новейших достижений науки и техники: новых материалов, продуктов (товаров), машин, механизмов, приборов, нано-, био-, ресурсосберегающих, цифровых, информационных, маркетинговых технологий и других наукоемких новшеств.

Систематизация процессов внедрения новшеств с учетом их типа и масштаба.

Учет типа и масштаба внедряемых новшеств является концептуальной особенностью современного управления инновационной деятельностью. Эта особенность также должна найти отражение в методологии инновационного развития организации. Процесс разработки базисной инновации, как известно, является более сложным, чем процесс создания улучшающего нововведения. Однако в теории инновационного менеджмента исследователи, как правило, не рассматривают методические подходы в непосредственной связи с природой нововведений и не расставляют акценты в пользу той или иной инновационной технологии. На практике приходит осознание необходимости систематизировать инновационную деятельность в зависимости от характера внедряемого новшества. Речь идет о том, что процесс управления целесообразно строить с учетом масштаба осуществляемых инноваций: принципиально новых или только совершенствующих [3].

Установление динамического соответствия между текущей производственной и перспективной инновационной деятельностью организации. Для успешного внедрения разработанной стратегии инновационного развития необходимым также представляется установление динамичного соответствия между текущей производственной и перспективной инновационной деятельностью. Под соответствием понимается достижение такого взаимодействия между инновационной и другой стратегической деятельностью организации, которое обеспечивает максимально возможную эффективность вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот и недопускает противопоставления одних целей другим.

Реализацию стратегий инновационного развития предлагается осуществлять в форме инновационных проектов. Анализ эффективности стратегий инновационного развития играет важную роль, необходим для снижения инвестиционных затрат по инновационным проектам и отвечает на вопрос о том, каким наиболее эффективным способом можно достичь поставленной цели. Для этого нужны методы, основанные на учете особенностей разработки и реализаций новшеств и направленные на анализ максимизации результатов инновационных проектов, на оценку их перспективности, реализуемости и диффузии. Использование этих подходов на практике позволяет не только снизить некоторые из наиболее существенных экономических рисков, обусловленных вовлечением новшеств в хозяйственный оборот, но и эффективнее осуществлять планирование инновационного развития.

Реализация инновационной стратегии предполагает формирование механизма инновационного развития организации, как микроэкономической системы. Крупные компании могут одновременно реализовывать не одну, а сразу несколько стратегий роста и развития, ориентированных на решение различных задач повышения эффективности собственной хозяйственной деятельности [4].

Таким образом, для непрерывного и полноценного освоения новых технологий и других новшеств необходимо сформировать комплекс методических рекомендаций, направленных на эффективную интеграцию стратегий инновационного развития и других корпоративных планов организации. Необходимо разработать способы установления взаимосвязи и взаимодействия между различными структурными подразделениями по оперативному управлению инновационным развитием. Механизмами, способными решить поставленные задачи, могут стать технологический контроль и мониторинг инновационных процессов организации.

Литература

1. Акмаева Р.И. Концептуальный подход к формированию и развитию эффективного менеджмента на промышленных предприятиях // Менеджмент и бизнес-администрирование, 2009. – №1.

2. Веснин В.Р. Менеджмент: Учебник. – М.: ТК Вельби, Изд. Проспект, 2005. – 504 с.
3. Захарова А.А. Профессиональная подготовка менеджеров – необходимое условие инновационного развития организации // Сборник научных трудов по материалам Российской научно-практической конференции «Человеческие ресурсы: формирование, развитие, использование». – Саратов: СГТУ, 2007.
4. Захарова А.А. Проблемы инновационного развития // Вестник СГТУ, 2008. – №3(34). Выпуск 1.

Резюме

В данной статье рассматривается инновационная деятельность и реализация инновационной стратегии. Реализация инновационной стратегии предполагает формирование механизма инновационного развития организации, как микроэкономической системы. Крупные компании могут одновременно реализовывать не одну, а сразу несколько стратегий роста и развития. Для непрерывного и полноценного освоения новых технологий и других новшеств необходимо сформировать комплекс методических рекомендаций.

Түйін

Бұл мақалада инновациялық қызметті және инновациялық стратегияны іске асыру туралы айтылады. Инновациялық стратегияны іске асыру микроэкономикалық жүйе ретінде ұйымның инновациялық даму механизмін қалыптастыруды көздейді. Ірі компаниялар бір мезгілде біреуін емес, өсу мен дамудың бірнеше стратегиясын жүзеге асыра алады. Жаңа технологияларды және басқа да инновацияларды үздіксіз және толыққанды дамыту үшін бірқатар әдістемелік нұсқаулықтарды жасау керек.

Summary

This article discusses innovation activities and the implementation of an innovation strategy. The implementation of an innovation strategy involves the formation of a mechanism for the innovative development of an organization as a microeconomic system. Large companies can simultaneously implement not one, but several strategies for growth and development. For the continuous and full development of new technologies and other innovations, it is necessary to form a set of guidelines.



УДК 004.413

*Д.Р. Абдугалин, магистрант спец. «Менеджмент»
Научный руководитель: Р.Г. Сатканова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Реализация стратегии инновационного развития является основной задачей инновационной системы современной организации. Управление такой системой осуществляется в рамках определенной организационной структуры.

Основные функции управления субъекта:

- традиционные планирование;
- организация;
- координирование;
- мотивация;
- контроль инновационной деятельности.

Объектом управления является развитие инновационной деятельности организации.

Инновационная деятельность объединяет в себе не только научные и технологические, но и организационные, финансовые, маркетинговые компоненты, совокупность которых приводит к

созданию готовой инновационной продукции. Важным фактором, влияющим на результативность инновационной деятельности, является инновационная инфраструктура, представленная «совокупностью взаимосвязанных, взаимодополняющих систем и соответствующих им организационных и управляющих подсистем, которые необходимы и достаточны для эффективного осуществления инновационной деятельности и реализации нововведений» [1].

Инновационный потенциал организации можно рассматривать, как способность и готовность хозяйствующего субъекта осуществлять эффективную инновационную деятельность. При этом способность отождествляется с понятием наличия и сбалансированности научного и производственного потенциала, а готовность – с достаточным уровнем экономического развития и имеющихся ресурсов хозяйствующего субъекта для осуществления инновационной деятельности.

Инновационный потенциал организации характеризуется: количеством ученых (организаторов научных исследований и специалистов) по различным отраслям знаний; материально-технической базы, оснащенностью современными материалами, лабораторным и специальным оборудованием; наличием информационной (научной и патентной) базы; интеллектуальной собственностью (числом патентов, ноу-хау и других новшеств собственной разработки); наличием подразделений научного сопровождения и обслуживания.

Инновационное развитие – устойчивое и эффективное развитие инновационной деятельности организации, как микроэкономической системы на основе управленческих нововведений и широкого использования новейших достижений науки и техники: новых материалов, продуктов (товаров), машин, механизмов, приборов, нано-, био-, ресурсосберегающих, цифровых, информационных, маркетинговых технологий и других наукоемких новшеств.

В организациях вводятся службы и отделы, которые в рамках матричной организационной структуры управления предприятия действуют параллельно с существующими функциональными подразделениями.

В задачи службы или отдела инновационного анализа, прогнозирования и методического обеспечения входят: оценка инновационных возможностей и способности организации к инновационному развитию, выбор инновационной стратегии, разработка программы инновационного развития на долгосрочную перспективу, составление различных методик положений, инструкций по научной и инновационной деятельности организации.

Руководителю службы научного сопровождения инновационного процесса подчинены отделы, патентного поиска и патентных исследований, оценки эффективности и экспертизы проектов и программ.

Основными задачами службы научного сопровождения являются: инновационное проектирование, в том числе поиск и отбор инновационных идей; проведение своими силами или с привлечением других организаций например, по договору аутсорсинга, поисковых и прикладных исследований и разработок; поиск патентной информации и патентные исследования; формирование портфеля новшеств или инноваций; экспертиза и оценка коммерческой и социально-экономической эффективности инновационных проектов с целью определения их потенциальной привлекательности для возможных участников и поиска источников финансирования [2].

В основные задачи службы подготовки производства инновационной продукции входят: организационно-технологическая подготовка производства, монтажные и наладочные работы, запуск производства, выпуск лидерной партии, промышленное производство, сертификация и реализация продукции, создание дилерской сети и системы сервисного обслуживания.

Основными задачами службы комплексного обеспечения инновационной деятельности являются: подготовка и содержание опытно-экспериментальной и сертификационной базы в т.ч. по договору аутсорсинга, подготовка высококвалифицированных кадров, маркетинговое, финансовое, ресурсное, правовое и информационное обеспечение [3].

Решение этих задач руководители данной службы, как правило, осуществляют совместно с действующими структурными подразделениями и функциональными службами предприятия, в том числе со службой управления персоналом.

Инновационной деятельности в некоторых организациях показал, что инновационный процесс

и инновационные технологии без специалистов способных ими управлять не смогут обеспечить конкурентоспособность ни одной организации. Поэтому необходимо в радикальной перестройке системы управления знаниями не только в образовательных учреждениях, но и в формировании системы управления знаниями, особенно в сфере инноватики и инновационного менеджмента, непосредственно в самих организациях, т.е. в радикальной перестройке традиционных отделов кадров служб управления персоналом или пересмотре их задач и функций [4].

Таким образом, для радикального реформирования традиционных систем подготовки и переподготовки кадров или формирования новой системы управления знаниями на предприятии, прежде всего, необходимо сделать анализ компетенции знаний и опыта персонала в сфере инноватики и инновационного менеджмента.

Литература

1. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: ИНФА-М, 2005. – 620 с.
2. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом венчурном бизнесе: Учебн. пособие. – ТУГ.: «Анкил», 2003. – 360 с.
3. Арсланов А.В. Сущность и роль аутсорсинга в управлении организацией как экономической системой. Сб. научных трудов «Становление гражданского общества и развитие российской государственности: тенденции, проблемы, противоречия». – Саратов: ПАГС, 2008. – С. 88-90.
4. Арутюнов В.С., Стрекова Л.Н., Цыганов С.А. Роль высшей школы в развитии инновационных процессов в России. Становление отечественной системы корпоративного образования // Менеджмент в России и за рубежом, 2004. – №4.

Резюме

В данной статье рассматриваются стратегии инновационного развития. Реализация стратегии инновационного развития является основной задачей инновационной системы современной организации. В организациях вводятся службы и отделы, которые действуют параллельно с существующими функциональными подразделениями. Необходима новая система управления знаниями на предприятии, прежде всего, необходимо сделать анализ компетенции знаний и опыта персонала в сфере инноватики и инновационного менеджмента.

Түйін

Бұл мақалада инновациялық даму стратегиялары талқыланады. Инновациялық даму стратегиясын жүзеге асыру қазіргі заманғы ұйымның инновациялық жүйесінің басты міндеті болып табылады. Қолданыстағы функционалдық бірліктермен параллель жұмыс істейтін ұйымдарда, қызметтерде және бөлімдерде енгізіледі. Кәсіпорында білімді басқарудың жаңа жүйесі қажет, ең алдымен, инновациялық және инновациялық менеджмент саласында қызметкерлердің білімі мен тәжірибесінің құзыреттілігін талдауға тура келеді.

Summary

This article discusses innovation development strategies. The implementation of the strategy of innovation development is the main task of the innovation system of a modern organization. In organizations, services and departments are introduced that operate in parallel with existing functional units. A new knowledge management system is needed at the enterprise, first of all, it is necessary to make an analysis of the competence of personnel knowledge and experience in the field of innovation and innovation management.



Г. Айтжан, магистрант спец.

«Стандартизация, сертификация и метрология»

Научный руководитель: О.И. Чуркина, к.ф.-м.н., доцент

КазАТК им. М. Тынышпаева, г. Алматы

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ЮФ РГП «КАЗИНСТ»

В рыночной экономике огромное внимание уделяется проблемам качества. На сегодняшний день серьезная конкурентная борьба на национальных и мировых рынках инициировала разработку различных программ повышения качества. Возникла необходимость в расчете объективных показателей для оценки способностей предприятий и фирм производить продукцию с необходимыми заданными качественными характеристиками, которые подтверждались бы сертификатом соответствия [1].

Современный этап развития методологии качества охватывает не только проблемы качества продукции и услуг, но и качество самого управления, которое непосредственно отвечает за процесс формирования соответствующего уровня качества продукции. Следствием этого являются получившие широкое распространение в последнее время различные системы качества, которые, как правило, становятся управляющей подсистемой любого производства, охватывая все стадии деятельности предприятия.

РГП «Казахстанский институт стандартизации и сертификации» (РГП «КазИнСт») возник в результате серьезной реорганизации системы Госстандарта Республики Казахстан [2].

С приобретением экономической самостоятельности в стране возникла необходимость обеспечения научных подходов в проведении работ по стандартизации и сертификации. Постановлением Правительства РК от 09.08.2000 года №1227 РГП «Государственный информационный центр стандартов» был переименован в РГП «Казахстанский институт стандартизации и сертификации».

Основные этапы возникновения данной организации в результате проведенной реорганизации системы Госстандарта республики приведены в таблице 1.

Таблица 1

1997 г. г. Алматы	Создание в системе Госстандарта государственного предприятия «Государственный информационный центр стандартов и стандартных образцов» (ГИЦССО) (Приказ Госстандарта № 223 от 09.06.97)
1998 г. г. Алматы	Создание на базе «ГИЦ ССО» РГП «Государственный информационный центр стандартов» (ГИЦС) Госстандарта (Постановление Правительства РК от 03.07.98 №634)
1999 г. г. Алматы	Передислокация РГП «ГИЦС» в г. Астану, создание Алматинского филиала РГП «ГИЦС» (Приказ Госстандарта № 26 от 14 июля 1999 г.).
2000 г.	Переименование: РГП «ГИЦС» в РГП «Казахстанский институт стандартизации и сертификации» («КазИнСт») Алматинского филиала в Южный филиала РГП «КазИнСт» (Постановление Правительства Республики Казахстан №1227 от 09.08.2000 г.)
2007 г.	Создание 16-ти территориальных подразделений РГП «КазИнСт» в рамках ТБТ и СФС

Главной целью деятельности предприятия РГП «КазИнСт» является создание необходимых условий для повышения конкурентоспособности отечественной продукции и интеграции казахстанской экономики в мировую методами стандартизации и оценки соответствия. В связи с этим,

институт ежегодно разрабатывает проекты стандартов, согласно планам государственной стандартизации и проводит экспертизу проектов стандартов.

Как известно, международные стандарты ИСО серии 9000, устанавливают требования в области управления и обеспечения качества, и являются основополагающими для формирования и функционирования системы качества на предприятии. Соответствие системы качества предприятия международным стандартам серии ИСО 9000 – неперенное условие подтверждения его надежности как поставщика продукции стабильного качества.

СМК на предприятии создается для постоянного формирования политики и целей в области качества, а также для достижения этих целей путем постоянного улучшения качества выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Цели в области качества дополняют другие цели организации, связанные с развитием, финансированием, рентабельностью, окружающей средой, охраной труда и безопасностью. Различные части системы менеджмента организации могут быть интегрированы вместе с системой менеджмента качества в единую систему менеджмента, использующие общие элементы. Это может облегчить планирование, выделение ресурсов, определение дополнительных целей и оценку общей эффективности организации.

В качестве государственных стандартов Республики Казахстан предприятием приняты международные стандарты системы менеджмента: ISO серии 9000, экологические стандарты ISO серии 14000, стандарты безопасности и гигиены труда OHSAS 18001, стандарты социальной ответственности SA 8000, стандарты систем менеджмента безопасности пищевой продукции ISO серии 22000, аудита СМК и экологического менеджмента – ISO 19011 и другие [3, 4].

СМК на РГП «КазИнСт») представляет собой модель менеджмента многочисленных взаимосвязанных, взаимодействующих, динамичных видов деятельности (процессов), осуществляемых организацией (рисунок 1).

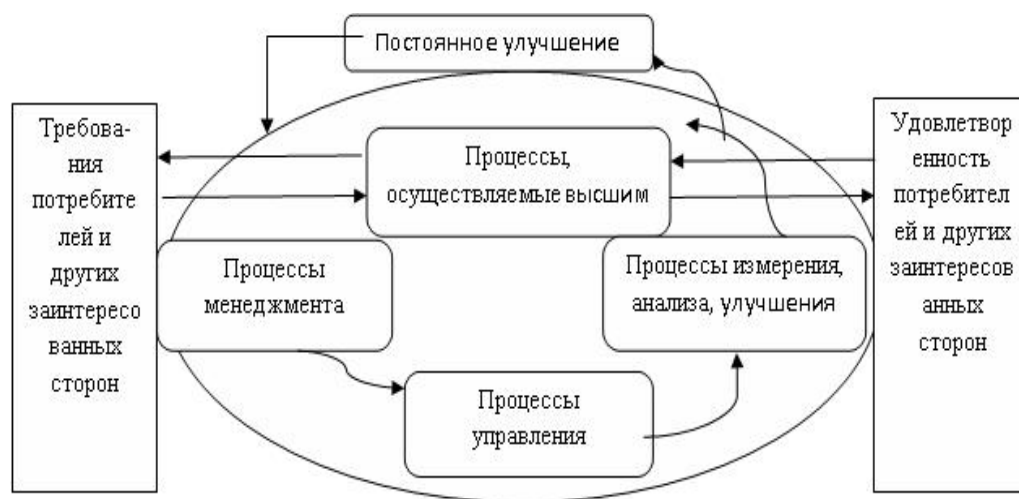


Рисунок 1. Модель системы менеджмента качества на ЮФ РГП «КазИнСт»

Стандарт ISO 9001, версии 2008, 2015, также как и другие стандарты и спецификации по системе менеджмента качества не регламентирует, каким образом и в каких документах должны быть описаны процессы СМК [3].

Рассмотрим три подхода в организации СМК. Первые два даны для справки и лучшего понимания того, что представляет собой СМК. Третий помогает увидеть бизнес-модель любой организации.

Структуру СМК традиционно представляют в виде пирамиды, показывающей иерархию документов системы менеджмента качества – классический вариант представления СМК (рис. 2).

На этой схеме видно, что организация в своей политике по качеству будет соответствовать внешним требованиям (законы, требования клиентов). Далее в руководстве по качеству перечислены процессы и их взаимодействие друг с другом, и даются ссылки на основные внутренние документы (процедуры). С помощью записей компания отслеживает, как выполняются процедуры (например, данные о проверке качества, или рекламации покупателей). Второй подход – это «элементарный» подход, в котором СМК состоит из нескольких крупных элементов (организация, процессы, документы, ресурсы).



Рисунок 2. Первый подход в организации СМК

По определению ISO, организация – это группа сотрудников и необходимых средств с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений. Другими словами, под организацией понимается совокупность элементов организационно-штатной структуры, связанных с качеством, правила их взаимодействия, а также персонал, отвечающий за качество.

В качестве третьего подхода, новой версии стандарта ИСО 9001:2015 представлена новая структура систем управления (не только ИСО 9001, но и любых других систем менеджмента).

На сегодняшний день имеется целый ряд международных стандартов, касающихся разработки и внедрения современных систем менеджмента в организациях любых размеров, видов деятельности и форм собственности МС ISO 9001:2000 «Системы менеджмента качества. Требования», МС ISO 14001:2004 «Системы управления окружающей средой. Требования и руководство по применению», OHSAS 18001:2007 «Системы менеджмента в области профессиональной безопасности и охраны труда», МС ISO 22000:2005 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Требования к любым организациям в продуктовой цепи», МС SA 8000:2001 «Социальная ответственность», МС ISO 17025:1999 «Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий», МС ISO/TS 16949:2002 «Системы менеджмента качества».

Наибольшую популярность и признание в мире получили системы менеджмента качества, соответствующие требованиям ISO серии 9000.

Идеология менеджмента качества заключается в постоянном и систематическом управлении всеми процессами производства продукции (оказания услуг) компанией, основной целью которой является удовлетворение действующих и ожидаемых потребностей потребителей, при участии всех сотрудников компании и лидирующей роли руководства компании в менеджмента качества.

Сравнительные данные о количестве выданных сертификатов РГП «КазИнСт» по МС ISO 9001 приведены в таблице 2.

Количество выданных сертификатов ИСО по МС ISO 9001

Мировые результаты	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Мировые итоги	167124	497919	660132	773867	897866
Мировой рост	122736	330795	162213	113735	123999
Количество стран/экономических систем	133	149	154	161	170

Выводы: РГП «КазИнСт» уже 18 лет осуществляет свою деятельность в целях выполнения задач по развитию и совершенствованию законодательных основ и нормативной базы для технического регулирования качества и безопасности продукции, работ и услуг в республике и гармонизации их с международными требованиями. Институт имеет 16 филиалов в областных центрах. В качестве государственных стандартов Республики Казахстан предприятием приняты международные стандарты системы менеджмента: ISO серии 9000, экологические стандарты ISO серии 14000, стандарты безопасности и гигиены труда OHSAS 18001, стандарты социальной ответственности SA 8000, стандарты систем менеджмента безопасности пищевой продукции ISO серии 22000, аудита СМК и экологического менеджмента – ISO 19011 и другие.

В течение двух лет Институт создал систему менеджмента качества на основе международного стандарта ИСО 9001, внедрил и сертифицировал ее в октябре 2005 г. в зарубежных органах по сертификации (ОС): IQNet – орган по сертификации, который представляет собой международную сертификационную сеть, включающую органы по сертификации промышленно развитых стран мира, OQS – австрийский орган по сертификации, EUROCERT – сербский орган по сертификации и ОС Казахстана «EUROASIA MS».

Литература

1. Крылова Г.Д. Основы стандартизации, сертификации, метрологии: Учебник для вузов. – М., 1999. – 318 с.
2. <http://kazinst.kz/>
3. Интегрированная система менеджмента. Порядок осуществления работ по изданию нормативных документов по стандартизации, метрологии. – Астана: «КазИнСт», 2015.
4. Интегрированная система менеджмента. Порядок проведения работ по межгосударственной стандартизации. – Астана: «КазИнСт», 2015.

Резюме

В работе изучена система менеджмента качества ЮФ РГП КазИнСт, ее структура, модель, основные элементы. Приведены этапы ее возникновения и развития. Показано соответствие системы качества требованиям МС ИСО 9001. Система внедрена и сертифицирована в ряде зарубежных органов по сертификации.

Түйін

Бұл жұмыста РМК «КазСтИн» ОФ-ның сапа менеджменті жүйесі, құрылымы, моделі, негізгі элементтері зерттелген. Оның пайда болу мен даму кезеңдері келтірілген. ХС ИСО 9001 талаптарына сапа жүйесінің сәйкестігі көрсетілген. Жүйе бірқатар шетелдік сертификаттау бойынша органдарға енгізіліп, сертификатталды.

Summary

The system of management of quality of SB RSE KazInSt, her structure, model, basic elements, is in process studied. The stages over of her origin and development are brought. Accordance of the system of quality is shown to there quirements MN ISO 9001. System is inculcated and certificated in a number of foreign organs on a certification.



ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ЖЕНЩИН-МЕНЕДЖЕРОВ КАК ЭФФЕКТИВНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Управленческая деятельность характеризуется различным уровнем качественных характеристик, она может выполняться с меньшей или, наоборот, с большей эффективностью. На это влияет множество факторов, однако прямая зависимость проявляется от личных качеств и профессионализма управленца. Не только эффективность, но и возможность реализовать функции управления зависит от владения руководителем управленческими способностями.

Для любого менеджера важно знать и понимать людей, уметь правильно оценить способности и индивидуальные особенности подчиненного, в нужное время прислушаться к их мнению, а также поддерживать инициативу и умело воспользоваться ею.

Успех управления зависит от наличия у менеджера аналитических способностей, гибкости в отношениях с подчиненными, ответственности и предприимчивости. Практическая работа показывает наличие таких способностей у менеджера. Лишь практика покажет, способен ли менеджер использовать свой потенциал, преодолеть трудности и добиться успеха [1].

Проблемы работающих женщин-менеджеров появляются по причине того, что многие из них не могут решить, прежде чем начать свою трудовую деятельность, чего они хотят от работы. Вот несколько вопросов, которыми задаются женщины-менеджеры:

1. Хочу работать, чтобы иметь деньги?
2. Хочу работать, чтобы сделать карьеру?
3. Должна ли я проявлять женственность в трудовой деятельности?

От ответа на эти принципиальные вопросы будет зависеть получение счастья от профессиональной деятельности, будет ли женщина довольна своей работой или же она будет постоянно чувствовать себя «рабом» системы.

На практике же имеются примеры, когда после долгих лет преданной работе фирме, женщин-менеджеров «отодвигают» на второй план. Результаты британской группы ученых-психологов показывают, что через 10 лет работы у менеджера женского пола происходит «остановка». За эти десять лет многие девушки смогли проявить свои деловые качества. Начало карьеры, как правило, девушка начинает в должности секретаря. Однако, к тридцати-тридцати пяти годам женщина «растет» до должности руководителя звена или отдела. Другая группа женщин, не проявляя свои деловые качества, чаще всего, усердно и предано работают на низших должностях. Рассмотрим проблемы женщин-менеджеров обеих групп [1].

Представительницы первой группы сумели сделать успешную карьеру. После 10 лет усердной работы им удалось занять должности руководителей и получить всеобщее уважение. Как правило, такими женщинами восхищаются мужчины. Однако проблема скрыта в том, что эти женщины отрицали свою женственность и вели себя подобно мужчинам. Строгая одежда и хладнокровное отношение к возникающим рабочим ситуациям, лишь малая характеристика таких женщин. К возрасту около 45 лет данная группа женщин делает для себя неожиданное открытие: у них нет семьи, нет эмоциональных всплесков. Они задаются простыми вопросами, вроде «а так ли должно было быть?».

Вторая же группа женщин независимо от своих возможностей и желаний не сумели сделать карьеру. Эта группа женщин в возрасте 20-30 лет выходят замуж, но продолжают работать в силу необходимости. Они проводят черту между работой и личной жизнью и не смешивают их. Как правило, они живут двойной жизнью: работают усердно до изнеможения, т.к. не желают потерять работу, а дома вынуждены заботиться о детях и супруге. Такую нагрузку, особенно длительную,

выдерживает не каждая женщина, поэтому происходит спад, как на работе, так и в семейной жизни. И однажды женщина задается вопросом «почему молодые сотрудницы получают больше денег?». Это вполне обоснованный вопрос. В обоих случаях необходимо задаться еще одним вопросом – каким образом готовиться и развиваться женщинам – менеджерам, чтобы обеспечить не только эффективность профессиональной деятельности, но и создать семью?

Каждому человеку, не только женщине, в начале своей карьеры необходимо пережить процесс «вхождения» в организацию. Проявляется необходимость адаптироваться к новым профессиональным условиям. Таким образом, успех и карьерный рост зависят от благополучной и скорой трудовой адаптации.

Ввиду интенсивного политического и социально-экономического преобразования в Казахстане большое развитие получили новые структуры экономики, и появился новый социальный слой предпринимателей. Женщины же занимают лишь небольшую долю, но растут масштабы их участия в бизнесе [2].

Для женщины-менеджера барьерами на пути к успешной карьере являются отсутствие пунктуальности, чрезмерная эмоциональность, несдержанность, доверчивость, желание угодить всем. Таким образом, возникает необходимость проведения мероприятий адаптировать человека к трудовым условиям.

Стремление самореализоваться – естественное желание любой современной женщины, ориентированной на реализацию своего личностного потенциала. Барьером в этом вопросе выступает устойчивый скептически сформированный взгляд на профессиональный потенциал женщин-менеджеров. Исследования показывают различия в профессиональных и психологических качествах полов. Однако, эти же исследования показывают что у женщин в современных условиях имеется больший потенциал профессионального развития, чем у мужчин. Женщина-менеджер более активна и настроена на максимальное использование своих возможностей, способностей и сил. Наибольшее значение в ее жизни имеют профессиональное и творческое развитие, эмоциональная насыщенность жизни, самосовершенствование и т.д. Однако не исключаются и конкретные жизненные цели: здоровье, семья. В вопросе профессиональной подготовки женщин-менеджеров важную роль играют методы нематериальной мотивации, создание оптимальных условий для профессиональной адаптации. Рассмотрим далее психологические черты, присущие менеджеру-женщине.

Для деловой женщины, которая занимается предпринимательством или собственным бизнесом характерны ниже перечисленные качества личности.

Женщины, которые обладают данными качествами от природы, увереннее чувствуют себя в финансовой среде, т.к. способны скрупулезно вести учет денежных средств. В вопросах исследования положения компании на рынке женщина-менеджер справляется успешнее, т.к. обладает усидчивостью, целенаправленностью, аккуратностью и большей внимательностью, нежели мужчины [2].

Не менее важны такие качества как сообразительность, аналитические способности, гибкость мышления, профессиональная компетентность и готовность к принятию решений.

Важным в успехе женщины-менеджера является ее способность превращать понятие «надо выполнить» в «хочу выполнить». Такое «превращение» позволяет им избавиться от «долгого ящика», иными словами желания отложить выполнение дел на следующий день нудную задачу.

Важным в успехе женщины-менеджера является понимание того, что денежные средства она зарабатывает честным путем, а ее дело приносит пользу другим людям. Получение всеобщего уважения как следствие позволяет повысить собственный имидж, привлечь других клиентов, обеспечить коммерческий успех в бизнесе.

Во многих научных исследованиях при опросах женщины отмечают, что трудовая деятельность помогает им проявлять творческий подход к решению задач и инициативу, а также получать одобрение со стороны. Однако, настораживает тот факт, что для них мотивацией являются больше внешние факторы, нежели внутренние.

Большое влияние на профессиональный статус оказывает семейное положение и важность совмещения. Это сужает варианты деятельности и усложняет продвижение по карьерной лестнице, создавая определенные трудности на работе. 1/3 опрошенных женщин признались, что такое совме-

шение создает большую нервную нагрузку, 3,3% отметили утомленность, которую вызывает домашняя рутина и болезнь детей [3].

В большинстве случаев карьера уходит на второй план, т.к. верх берет материнский инстинкт. Все это затормаживает полноценное участие женщин-менеджеров в профессиональной деятельности.

Для успеха женщине-менеджеру необходимо осознать равноправие и свое равенство в участии во всех сферах общественной жизни, а также признание необходимости сочетать разные социальные роли – карьеристки и хранительницы домашнего очага. Сочетать эти роли можно разными вариантами, но большинство женщин ориентированы на равное значение этих ролей. Женщина делает выбор в соответствии со своими предпочтениями, желаниями и личными качествами. Однако на возможность выбора влияет, какую поддержку оказывает ей государство и общество на каждом этапе.

Равноправие женщины в обществе, особенно в сфере бизнеса, коренным образом меняет традиционное понимание понятий мужественность и женственность. Те черты поведения, которые ранее были присущи мужчинам, например, способность принимать решения и независимость, становятся применимы к женщинам. Однако женский стиль управления отличается от мужского стиля. Женщина старается в большей степени комбинировать стратегии управления, например, лидер-координатор, начальник-координатор, лидер-хозяйин. Мужчины же выбирают одну стратегию управления. Исследования показали, что 50% опрошенных женщин используют смешанную стратегию управления и лишь 1 из 10 мужчин указал такую же позицию.

60% опрошенных женщин склонны придерживаться бюрократического и фратерналистского стиля, т.е. либо демонстрация четкой власти, либо отсутствие акцента на иерархическую структуру отношений [3].

Женщины принимают управленческие решения при активном обсуждении с подчиненными. К тому же им свойственен бюрократический характер принятия решений. Стоит заметить, что мужчины при выборе решения придерживаются партнерства в отличие от женщин. В этом заключается парадокс.

При организации труда женщины предпочитают конкретно распределять функции подчиненных при решении поставленных задач, а в случае потребности свои обязанности можно передавать коллегам. Во время выполнения задач руководитель может принимать непосредственное участие, т.е. еще раз подчеркивается склонность женщин к бюрократичности. Мужчины предпочитают партнерство.

Важно отметить, что исследования показали, что женщины-менеджеры имеют одинаковое соотношение ориентации на задание и ориентации на человека, что и менеджеры – мужчины. Интерес более проявляется к работе, нежели к человеку у обоих полов.

Однако из-за стереотипов женщины-менеджеры воспринимаются менее эффективными. Бытует не подтвержденное мнение, что женщины стремятся построить гармоничные отношения в работе людей, что снижает результативность производства.

Изучение стиля лидерства мужчин и женщин, в котором приняли участие 120 директоров обоих полов показало, что женщины более гибки в построении менеджмента, а смешанные стратегии показывают наиболее эффективные стили лидерства, нежели у мужчин, которые придерживаются одного стиля управления. Однако, в этом исследовании комбинированные стратегии управления показали 4 из 10 мужчин [4].

Более 50% опрошенных менеджеров-мужчин, у которых руководитель женщина, довольны ее работой и у них не возникает желание поменять руководителя. Около 40% мужчин недостатком руководителя женщины считают жесткость [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что качества лидера у человека определены не половым различием, т.е. имеют одну и ту же природу происхождения. Из всего ряда лидерских качеств 5 из 9 имеются и у мужчин и у женщин, т.е. большинство.

Как показывает практика, имеется общая черта, которая характерна для женщин-менеджеров. Независимо от выбранного стиля управления в деятельности женщины реже просматривается

жесткость. В отличие от менеджеров мужчин, которые чаще всего способны на жесткие действия.

Таким образом, делая выводы к работе, можно сказать, что женщине намного труднее стать менеджером и карьеристом, т.к. на своем пути встречают много проблем, не связанных с трудовой деятельностью. Однако, современные условия жизни и новые технологии позволяют сочетать успешно и роль карьериста и роль матери.

Литература

1. Вудток М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. – М.: Академия, 2016.
2. Крассуцкий И. Психология предпринимательства. – Прага, 2012. – 412 с.
3. Рубин О. В поисках эффективного управления. – М.: Гардарики, 2010.
4. Абрамова Г.С. Практическая психология. – М.: Академия, 2015. – 368 с.
5. Ляпунов Д. Структура и развитие менеджера. – М.: Инфра-М, 2013.

Резюме

Выбирая карьеру менеджера, женщина сталкивается с рядом трудностей, которые могут стать препятствием к дальнейшему совершенствованию как личности и карьерному росту. Основным барьером эффективной работы женщины-менеджера является ее материнский инстинкт, не позволяющий оставить семью без внимания. Длительная концентрация внимания только на работе ухудшает ее положение и отношение в семье, и наоборот, отвлекаясь на домашние дела женщина-менеджер зачастую не справляется с поставленными перед ней задачами. Несмотря на это исследования показывают, что успешные женщины-менеджеры имеют большинство основополагающих личностных качеств менеджера что и мужчины. Однако, необходимость акцентировать внимание и на работу, и на семью не позволяет женщине стать успешным менеджером в короткие сроки и с меньшей потерей энергии.

Түйін

Менеджер мансабын таңдап, әйел адам өзін-өзі жетілдіріп, дамуға және мансапқа жетуге кедергі болуы мүмкін бірқатар қиындықтармен кездеседі. Әйелдер менеджерінің тиімді жұмысының негізгі бөгеті – ана инстинкті болып табылады, отбасын көңілсіз қалдыруға мүмкіндік бермейді. Жалғыз жұмысқа назар аударғанда, оның жағдайы мен отбасындағы қарым-қатынасы нашарлайды, және керісінше, үй шаруасына алаңдағанда, менеджер-әйел қойылған мақсаттар мен міндеттерді шеше алмайды. Осыған қарамастан, бермейді зерттеулер көрсеткендей, табысты менеджер-әйелдер ерлер ретінде менеджердің негіз болатын қасиеттеріне ие. Алайда, жұмысқа да, отбасына да назар аудару қажеттілігі әйелді қысқа мерзімде және аз жігер шығындарымен жемісті менеджер болуға мүмкіндік бермейді.

Summary

When choosing management as a profession, a woman encounters a number of difficulties that can be an obstacle to further self-development and career promotion. The major issue of female manager's productivity is the maternal instinct, which implies being chiefly devoted to family and children. The constant attention to work is highly likely to worsen relationships within the family. However, there is other side of the coin. In case she tries to pay closer attention to family and housework, she is not able to cope with tasks at work. Despite this, research shows that successful female managers do possess needed management skills as well as male managers. However, the necessity to stay focused on family and career at the same time does not allow woman to become a highly successful manager within a short period of time.



РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПРАВА В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях осуществления экономической деятельности физических и юридических лиц в Республике Казахстан (РК) важнейшим фактором их успешности можно смело считать юридическую грамотность и соблюдение правовых норм и законодательства страны. Всякая экономическая деятельность в Казахстане с момента открытия предприятия вплоть до его ликвидации регулируется законами и нормативными актами. В то же время, их несоблюдение и нарушение правовых основ государства может привести к потере имущества, прав и свобод, финансовому и материальному ущербу.

Особенно актуальной эта проблема проявляет себя в области финансов, поскольку финансы предприятий и организаций являются основным объектом правового регулирования. Они обуславливают денежные отношения с другими субъектами экономики своего окружения в лице государства, поставщиков и потребителей, финансовых институтов, акционеров и инвесторов, страховых организаций и других экономических агентов. Все эти отношения должны основываться и регулироваться законодательно-нормативной базой страны и международными актами.

Финансовое право РК – одна из важнейших отраслей права, которая устанавливает юридические основы финансовых отношений, статус и основные функции финансовых органов. Особенностью финансового права РК является то, что для него не существует отдельного специального закона. Финансово-правовая сфера включает в себя регулирование финансовых отношений посредством институтов финансового права РК:

- Конституционное право на основе Конституции РК [1];
- Бюджетное право на основе Бюджетного кодекса РК [2];
- Налоговое право на основе Налогового кодекса РК [3];
- Административное право на основе Кодекса РК об административных правонарушениях [4];
- Банковское право на основе закона о банковской деятельности [5];
- Гражданское право на основе Гражданского кодекса РК [6, 7];
- Коммерческое и инвестиционное право и др.

Основу финансового права в Казахстане составляют понятия о финансовой и бюджетной системе государства, об ее денежно-кредитной политике, правовом регулировании финансового, налогового и бюджетного контроля, порядка осуществления аудита и аудиторской деятельности, ведения бухгалтерского учета и финансовой отчетности на предприятии, а также и норм международного права.

Финансовая политика предприятий и организаций охватывает весь комплекс финансовых отношений хозяйствующих субъектов.

Сюда относится и внутренняя финансовая политика с правовым регулированием трудовых отношений в коллективе, учетной и налоговой политики со строжайшей дисциплиной в плане ведения бухгалтерии и финансовой отчетности согласно Закону РК о бухгалтерском учете и финансовой отчетности [8].

Внешняя финансовая политика охватывает отношения прежде всего с государством в лице надзорных органов и бюджетом, с партнерами по бизнесу и конкурентами, банками и другими финансовыми институтами, покупателями и потребителями, с заказчиками и подрядчиками на основе договорных обязательств о порядке оплаты работ и сроках их выполнения, транспортными организациями и другими субъектами рынка [6].

Заключение контрактов, предусматривающее взаимовыгодное сотрудничество и исключая-

щее по возможности основные виды финансовых рисков, прямые последствия которых могут привести к денежным потерям, необходимо совершать с привлечением грамотных юристов. Международные контракты требуют хорошего знания английского права, особенно в части налогообложения.

Также действенным механизмом снижения финансового и материального ущерба является страхование таких рисков, как предпринимательские, валютные, кредитные и другие возможные негативные обстоятельства. Следует в договорах обязательно прописывать ответственность юридических лиц о нанесении вреда и ущерба в результате каких-либо противоправных действий или форс-мажорных обстоятельств, имеющих непреодолимую силу.

Важнейшей функцией государственного управления является осуществление контрольной и надзорной функции государства. Ее целью является защита прав и законных интересов государственных органов, физических и юридических лиц. Одним из главных видов государственного контроля является финансовый, целью которого является осуществление контроля за финансовой и хозяйственной деятельностью экономических субъектов, содействие в проведении эффективной финансовой политики государства и оптимальному использованию государственных средств, укреплять финансовую дисциплину. Процедура проведения контроля и надзора определена Законом РК «О государственном аудите и финансовом контроле» [9].

Основные сферы контроля: налоговый контроль, финансовый контроль, в сфере образования, в сфере здравоохранения, в сфере транспорта коммуникаций, в сфере пожарной и промышленной безопасности и в других порядка 114 сфер деятельности субъектов предпринимательства.

Особенно жесткие государственные аудиты и финансовый контроль в РК за расходованием бюджетных средств проводятся посредством уполномоченных органов – Счетного комитета и ревизионных комиссий Министерства финансов, который непосредственно подчиняется и подотчетен Президенту РК. Ежегодно в Мажилисе Парламента РК заслушивается Отчет Правительства РК об исполнении республиканского бюджета за определенный год с выступлением Министра финансов РК, в котором приводится информация об основных источниках доходной части бюджета и направлениями расходной части.



Рисунок. Структура финансовых нарушений в разрезе нормативных правовых актов*

*Данные ревизионных комиссий, расчеты Счетного комитета РК

Из общего объема финансовых нарушений нарушения в области законодательств среднем составляют:

- бухгалтерский учет и финансовая отчетность – 35,9%;
- Бюджетный кодекс – 26%;
- государственное имущество – 6,6%;
- государственные закупки – 6,1%;
- строительная деятельность – 4,2%;
- Гражданский кодекс – 3,7%;
- Налоговый кодекс – 0,7% и иные нормативные правовые акты на 16,9%.

На рисунке показаны элементы структуры финансовых нарушений за последние три года в среднем в разрезе нормативных правовых актов.

По итогам проведенных ревизионными комиссиями аудиторских мероприятий выявлены нарушения и недостатки в деятельности объектов контроля, которые носят системный характер:

- искажение финансовой отчетности;
- нет обеспечения достоверности и обоснованности расчетов в бюджетных заявках и другие.

Таким образом, для повышения эффективности процесса государственного регулирования финансовой деятельности предприятий, следует использовать следующие меры:

1) соблюдение требований нормативной базы, регулирующей основные формы и виды финансовой деятельности предприятий на современном этапе развития рыночных отношений и адекватной уровню развития экономики страны;

2) формирование нормативных требований к унификации параметров в отдельных используемых предприятиями финансовых инструментов и регламентация правил ведения операций с ними;

3) формирование определенной системы требований к созданию и деятельности финансовых институтов, обслуживающих финансовую деятельность предприятий, и лицензированию различных видов этих институтов;

4) формирование действенной системы экономических стимулов к использованию в практике финансовой деятельности предприятий наиболее эффективных с позиций общеэкономического развития страны направлений и форм этой деятельности, прогрессивных видов финансовых инструментов;

5) создание действенной системы финансовых и иных санкций за нарушение предприятиями установленных правовых норм осуществления финансовой деятельности;

6) регламентирование систем и форм контроля за соблюдением предприятиями установленных государственными органами правовых норм осуществления финансовой деятельности.

Литература

1. Конституция Республики Казахстан (принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 г.) (с изм. и доп. по сост. на 10.03.2017 г.).
2. Бюджетный кодекс Республики Казахстан. Кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 г. №95-IV.
3. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 г. №99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)».
4. Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях от 5 июля 2014 г. №235-V (с изм. и доп. по сост. на 22.07.2018 г.).
5. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 г. №2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изм. и доп. по сост. на 04.07.2018 г.).
6. Гражданский кодекс Республики Казахстан от 1 июля 1999 г. №409-І (Особенная часть) (с изм. и доп. по сост. на 05.10.2018 г.).
7. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть), принят Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 г. (с изм. и доп. по сост. на 21.07.2018 г.).
8. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изм. и доп. по сост. на 19.03.2010 г.).
9. Закон РК от 12 ноября 2015 г. №392-V «О государственном аудите и финансовом контроле».

Резюме

В статье показана роль финансового права в финансовой деятельности предприятий. Раскрыты основные положения финансового законодательства и его нормативно-правовая база. Приведена структура основных финансовых нарушений в Республике Казахстан и показаны пути их устранения.

Түйін

Мақалада кәсіпорынның қаржылық қызметіндегі қаржы құқығының ролі көрсетілген. Қаржы заңнамасының негізгі ережелері мен оның нормативтік-құқықтық базасы айқындалған. Қазақстан Республикасындағы негізгі қаржылық бұзылушылықтар құрылымы келтірілген және оларды жоюдың жолдары көрсетілген.

Summary

In the article it shows the role of financial law in the financial activity of the enterprises. Provides the main provisions of the financial law and its normative-legal base. Shows the structure of the main financial violations in the Republic of Kazakhstan and shows the ways of their elimination.



УДК 316.7:35.08

А.Қ. Бөгенбай, магистрант спец.

«Государственное и местное управление»

Научный руководитель: Ж.Е. Нурғалиева, к.э.н.

КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

В процессе развития социологии, психологии, менеджмента, других областей знаний и изменения условий внешней среды в XX в. разрабатывались теоретические основы исследования организаций, реализующиеся в управленческой практике. Рассмотрение организаций как сообществ взаимодействующих индивидов, имеющих единообразное понимание своих целей, ценностей, норм и правил поведения, привело к появлению понятия организационной культуры.

Начало изучения организации как культурного феномена было положено М.Вебером и Т.Парсонсом. Макс Вебер, определяя понятие «дух бюрократии», фактически говорит о типе управления, или организационной культуре [1, с. 76].

Отвечая требованию времени – продуктивности производства товаров и услуг во все более усложняющемся обществе – М.Вебер предлагает характеристики, со временем признанные классическими атрибутами бюрократии, соответствие которым, по его мнению, гарантировало организации высокую эффективность. Среди них:

- иерархия служб с дифференциацией сфер компетенции;
- фиксированные критерии, принципы назначения и продвижения по служебной лестнице;
- специальное образование или достаточный опыт как основа замещения должности;
- административная работа как деятельность в течение всего рабочего дня с фиксированным жалованием;
- разделение должностей;
- делопроизводство, гарантирующее учет и контроль исполнения;
- безличность процедур, т.е. исключение любви, ненависти и других чувств из сферы исполнения должностных обязанностей.

Уже в послевеберовский период происходит постепенный отход от «рациональной» модели

бюрократии и переход к построению модели, представляющей бюрократию как «естественную систему», включающую наряду с рациональными моментами – иррациональные, с формальными – неформальные, с эмоционально нейтральными – личностные и т.д.

Известный социолог Талкотт Парсонс [2, с. 81] рассматривает организацию как систему, т.е. устойчивый комплекс повторяющихся и взаимосвязанных социальных действий, выполняющих задачи, обусловленные ее целью и структурой. В качестве одной из ее подсистем выделяется культура, которой отводится доминирующее положение, поскольку считается, что ценности и социальные нормы общества определяют действия его членов и тем самым обеспечивают возможность совместной социальной жизни. По мнению Т.Парсонса, о началах культуры мы говорим, когда возникают символические системы, способные стать посредниками в коммуникации, которая становится частью систем действия индивидов.

Выделение культуры как компонента системы позволило определить ее функциональность и дисфункциональность, а также характер влияния на другие элементы системы. Так, зависимость поведения индивида от сложившейся культуры дает основание рассматривать ценности как детерминанты социального действия. Связь между общезначимой системой ценностей и поведением отдельного индивида осуществляется через социальную роль. Она означает ожидаемое, т.е. «правильное» поведение индивида, которое определяется его социальным статусом.

Опираясь на утверждение французского социолога и философа Э. Дюркгейма о том, что социальные нормы и ценности приобретают качество внутренней принудительной силы через процесс социализации, Т. Парсонс утверждает, что важнейшая функциональная проблема взаимоотношения личности и социальной системы заключается в организации процесса социального научения на протяжении всей жизни, в развитии и поддержании мотивации личности к участию в социально значимых и подконтрольных формах социального поведения.

Иные представления о культуре организации возникли в рамках феноменологического подхода. Так, американский социолог Д. Сильверман [3, с. 89] утверждает, что к человеческим институтам нельзя подходить с точки зрения здравого смысла – как к физическим объектам или социальным фактам – это приводит к рассмотрению индивидов лишь как «марионеток культуры». Он предлагает отказаться от взгляда на организацию как инстанцию, предопределяющую поведение работников, и обращает внимание на то, что правила вырабатываются самими членами организации, и, соответственно, исследовать то, как участники используют формальные правила для определения и интерпретации своего поведения и поведения окружающих.

В отличие от первого подхода феноменология акцентирует внимание на роли индивида в процессе усвоения ценностей культуры и ее интерпретации, а, следовательно, и в формировании культуры. Мир культуры предстает как смысловой универсум, совокупность значений, которые индивид должен интерпретировать для того, чтобы обрести опору в этом мире, прийти к соглашению с ним. Совокупность значений – и в этом отличие мира культуры от мира природы – возникла и продолжает формироваться в человеческих действиях.

Австрийский философ и социолог А. Шюц предполагает, что «мир с самого начала является intersubjectивным миром культуры» [3, с. 111]. Исследователь исходит из того, что существует образ жизни, рассматриваемый членами «мы-группы» (теми, кто разделяет нашу «систему релевантностей») как естественный, нормальный, правильный. Он является источником множества способов обращения с вещами и людьми в типичных ситуациях, источником привычек и «нравов». Соответственно, для достижения эффективности деятельности каждый должен стремиться к типизации поведения, ориентированного на окружающих (на сотрудников или другие группы). Ведь чем более институционализована и стандартизована модель поведения, т.е. чем более она типизирована и социально санкционирована с помощью законов, правил, норм, обычаев, традиций, тем большая вероятность того, что действия достигнут желаемой цели.

Уже в концепции символического интеракционизма основой формирования организации и ее культуры становятся взаимодействие индивидов и символы, ими создаваемые. Культура понимается как «совокупность моделей соответствующего поведения, которые возникают в коммуникации и постоянно укрепляются постольку, поскольку люди сообща взаимодействуют с условиями

жизни» [3, с.115]. Создание значений, их интерпретация и выполнение своей роли становятся основными элементами деятельности человека.

Трудности определения дефиниции «культуры» обусловлены сложностью понятия, исторической эволюцией его содержания, толкованием понятия с различных точек зрения (исторический, антропологический, философский, психологический, социологический, лингвистический и т.д.).

Все эти определения, изображенные на рисунке 1, были разделены американскими культурными антропологами А. Кребером и К. Клакхоном на следующие восемь классов и типов [4, с. 13].

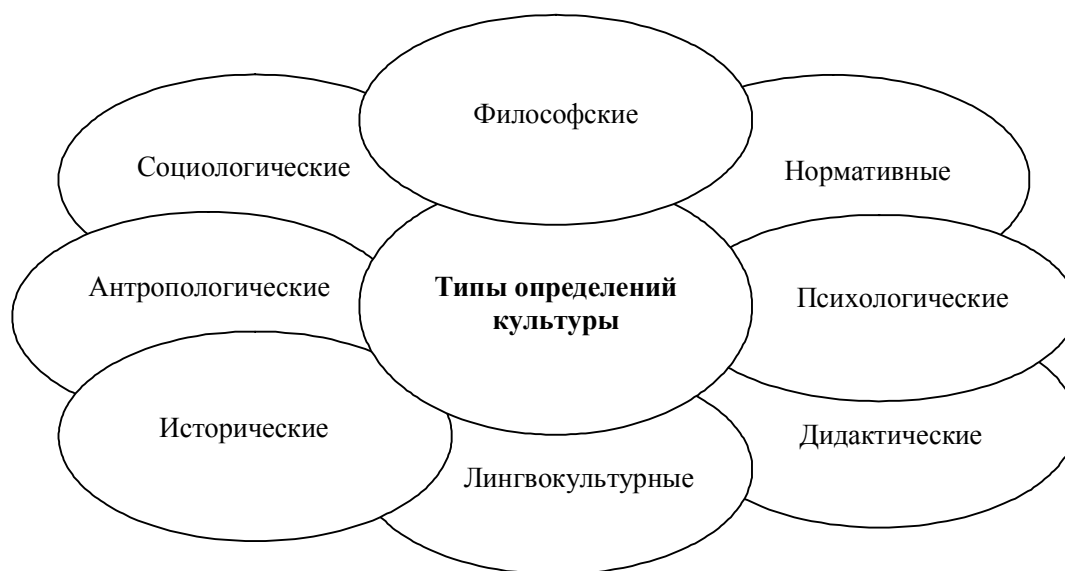


Рисунок 1. Типы определений культуры

Социологическая культура понимается как фактор организации общественной жизни, как совокупность идей, принципов, социальных институтов, обеспечивающих коллективную жизнедеятельность людей.

Историческая культура есть продукт истории общества и развивается путем передачи приобретаемого человеком опыта от поколения к поколению.

Нормативная культура это нормы и правила, регламентирующие жизнь людей.

Психологическая культура – это взаимосвязь культуры с психологией людей и видит в ней социально обусловленные особенности человеческой психики.

Дидактическая культура – это совокупность качеств, которые человек получает в процессе научения и которые не наследуются генетически.

Антропологическая культура, которая основной смысл культуры видит в деятельности и понимает ее как «совокупность результатов деятельности человеческого общества во всех сферах жизни и всех факторов (идей, верований, обычаев, традиций), составляющих и обуславливающих образ жизни нации, класса, группы людей в определенный период времени». Современные исследования, посвященные определениям культуры, демонстрируют все многообразие подходов и понимания ее.

Один из российских исследователей культуры Л.Е. Кертман, насчитывает более 400 определений культуры и классифицирует их по трем их основным направлениям: антропологический, социологический и философский [5, с. 8].

Суть антропологического подхода состоит в признании самоценности культуры каждого народа, а также в признании равноценности всех культур на земле.

В социологическом подходе культура трактуется как фактор организации и образования жизни какого-либо общества. Подразумевается, что в каждом обществе есть некие культуротворческие силы, направляющие его жизнь по организованному, а не хаотическому пути.

Философский подход отличается от других тем, что путем анализа в жизни общества выделяют некоторые черты, характеристики, закономерности, которые составляют основание культуры или причину ее развития.

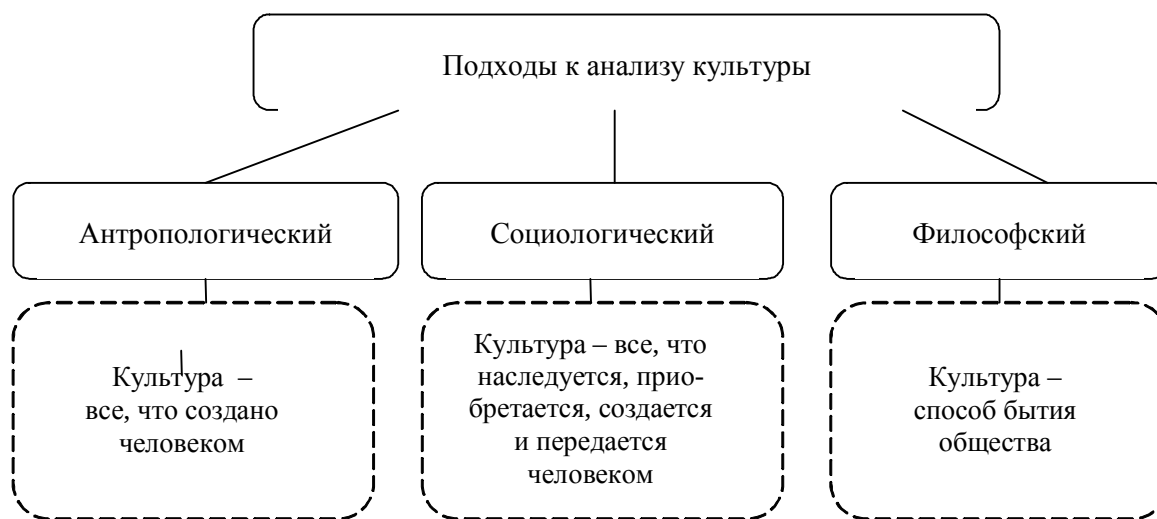


Рисунок 2. Подходы к анализу культуры

Культура является средой существования человека: нет ни одного аспекта человеческой жизни, который не был бы затронут или на который не оказала бы влияния культура. Это касается личностных качеств, способов самовыражения, образа мысли, путей решения проблем, а также функционирования экономических и административных систем.

Переходя от понятия культуры как таковой к понятию организационной культуры, целесообразно рассматривать все ее аспекты, т.е. использовать понятие «культура организации» в широком смысле.

Культура организации – это хорошо согласованная совокупность организационных, управленческих, технологических и неформальных межличностных отношений, которая достигается при определенном уровне развития управленческой деятельности и управленческих знаний [5, с. 28].

Таким образом, организационную культуру можно определить как комплекс ценностей и норм, принимаемых и разделяемых членами организации, который выражается в социальных установках сотрудников и проявлениях организационной культуры, а именно: в декларируемых принципах и символике (объективные проявления); в представлениях, образцах поведения, языке членов организации (субъективные проявления). Организационная культура имеет место там, где существуют единообразные ценности, разделяемые членами организации и являющиеся результатом опыта их совместной деятельности.

Литература

1. Грошев И.В., Емельянов П.В., Юрьев В.М. Организационная культура. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 288 с.
2. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. – СПб.: Питер, 2012. – 112 с.
3. Спивак В.А. Организационная культура. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. – 224 с.
4. Armstrong M. (2006) Strategic human resource management: a guide to action 3rd ed. London Kogan Page.
5. Bryson J.M. (2004) Strategic planning for public and non-profit organizations, 3rd ed., Jossey-Bass.

Резюме

В современной организации существуют свои идеалы, правила и нормы поведения. Входя в эту организацию, человек усваивает составляющие системы, которые в дальнейшем могут стать для него ценностными и жизненными ориентирами. Культура организации, в рамках которой происходит социализация и формирование личности, несет ответственность за дальнейшую судьбу своих членов. Носителями организационной

культуры являются люди. Однако в организациях с устоявшейся организационной культурой она как бы отделяется от людей и становится атрибутом организации, ее частью, оказывающей активное воздействие на членов организации, модифицирующей их поведение в соответствии с теми нормами и ценностями, которые составляют ее основой.

Түйін

Заманауи ұйымның өзінің мінез-құлқы, мінез-құлық ережелері мен нормалары бар. Осы ұйымға кіргенде, адам жүйенің құрамдас бөліктерін үйренеді, кейінірек олар үшін құндылықтар мен өмірлік сілтемелер болуы мүмкін. Социализация және адамның қалыптасуы орын алатын ұйымның мәдениеті оның мүшелерінің тағдырына жауап береді. Ұйымдастыру мәдениетінің иелері – бұл адамдар. Дегенмен ұйымдасқан ұйымдық мәдениеті бар ұйымдарда адамдардан бөлініп шығып, ұйым мүшелеріне белсенді ықпал ететін ұйымның атрибуты болып, олардың мінез-құлқын оның негізін құрайтын нормалар мен құндылықтарға сәйкес өзгертеді

Summary

Modern organization has its own ideals, rules and norms of behavior. When entering this organization, a person learns the components of the system, which can later become value and life reference points for him. The culture of the organization, within which socialization and the formation of the personality take place, is responsible for the further fate of its members. The bearers of organizational culture are people. However, in organizations with a well-established organizational culture, it seems to be separated from people and becomes an attribute of the organization, its part, which has an active influence on the members of the organization, modifying their behavior in accordance with the norms and values that form its basis.



УДК 334.758

*Г.Е. Жумабекова, слушатель программы DBA
«Международный бизнес»*

Бизнес-школа Европейского университета, КазУЭФМТ

НЕГАТИВНЫЕ И ПОЗИТИВНЫЕ СТОРОНЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Как показывает мировая практика, в результате процессов глобализации, внешние условия вынуждают организацию укрупнять капитал для более эффективного его использования и дальнейшего развития. И если существует проблема, то обязательно должно найтись решение по ее устранению. Таким решением как раз и являются сделки по слияниям и поглощениям. Поскольку внешняя среда не поддается контролю со стороны компаний, а игнорирование тревожных сигналов извне может привести к серьезным финансовым потерям, изучение данного вопроса является крайне важным и потому актуальным.

Существует разветвленная классификация слияний и поглощений, которую можно свести к следующим видам:

1. В зависимости от национальной принадлежности компаний участниц:
 - национальные (если компании находятся в одной стране);
 - транснациональные (если объединяющиеся компании находятся в разных странах).
2. В зависимости от направления и глубины интеграционных процессов компаний-участниц:
 - горизонтальные (если объединяются компании одной отрасли и производящие одну и ту же продукцию);
 - вертикальные (если объединяются компании, связанные одним технологическим процессом внедрения, производства и сбыта продукции или услуг, производящие разную, хотя и взаимосвязанную технологически продукцию);

– смешанные (если объединяются компании, которые принадлежат к различным отраслям и не имеют общих технологических процессов).

3. В зависимости от характера и способа интеграционных процессов компаний-участниц:

- дружественные (если владельцы (акционеры) и руководящий состав поддерживают слияние);
- агрессивные (если компания стала жертвой целевой скупки контрольного пакета акций) [1].

В принципе, можно выделить 3 основные группы причин, которые поясняют стремление компаний к слияниям и поглощениям:

1) стремление к корпоративной синергии и сокращению издержек. На практике это достигается за счет высоких технологий, хорошо налаженных организационных процессов, квалифицированного персонала. Нередко при слияниях планируется расширение обслуживаемого рынка за счет «сложения» потребителей компаний партнеров;

2) изменения внешней среды, снижающие эффективность текущей деятельности компании и заставляющие ее искать новые пути развития. Ярким примером может служить возникновение избыточных мощностей в отрасли в целом, наблюдающееся сейчас в мировом автомобилестроении. Результатом этого стала интенсивная интеграция мировых производителей, таких как Daimler-Crysler;

3) желание руководителей совершать подобные сделки. Например, «построение империи» – увеличение размеров компании ради увеличения собственной власти или финансовые выгоды – если вознаграждение высшего руководителя связано с оборотом компании, курсом акций и прочее [2].

Вместе с тем никто публично не признает, что основным фактором, повлиявшим на решение об объединении, были личные соображения руководителей. Такие действия в деловом мире принято оценивать крайне негативно, как идущие вразрез с экономической эффективностью. Однако эту группу факторов следует рассматривать под несколько иным углом – как подтверждающую распространенную сегодня концепцию «ограниченной рациональности». Поэтому любое стратегическое решение руководителя всегда в той или иной мере обусловлено его убеждениями, представлениями, интересами.

Если у компании имеются движущие силы, побуждающие к слияниям и поглощениям, значит она преследует определенную цель. Как правило, конечной целью любого поглощения является доступ к активам определенного предприятия. Поставленной задачи можно достичь разными путями: как напрямую – приобрести в собственность интересующее имущество, так и опосредованно – стать владельцем контрольного пакета акций компании, имеющей на балансе указанное имущество [3].

В настоящее время наибольшее распространение получили 3 основных варианта поглощений компаний:

1) установление контроля над менеджментом предприятия либо лицом, представляющим интересы владельца крупного пакета акций;

2) приобретение контрольного пакета акций;

3) банкротство компании с последующим приобретением ее активов.

Некоторые из этих приемов идут на пользу и самому инициатору поглощения, и поглощаемому предприятию, и региону, в котором оно расположено. В то же время использование нечестных методов ведения корпоративной борьбы вкупе с сиюминутными целями приносит пользу лишь отдельным атакующим компаниям, существенно дестабилизируя социальную обстановку в отдельном регионе или отрасли.

По логике вещей, каждое явление имеет две стороны медали: положительную и отрицательную. Не является исключением и сделки по слияниям и поглощениям.

Стремление к расширению масштабов деятельности является неотъемлемой чертой любого бизнеса. Однако, чтобы такое расширение происходило тем или иным путем, необходимо, чтобы этот путь был более эффективным по сравнению с возможными альтернативами.

На протяжении своего существования компании используют различные стратегии развития: от органического роста до сделок по слияниям и поглощениям. В истекшем десятилетии интернациональное производство росло преимущественно на основе транснациональных слияний и поглощений, а не путем инвестиций в создание новых филиалов, предприятий, в осуществление новых

проектов («инвестиций на зеленой лужайке»). Рассмотрим, почему же компании отдают предпочтение именно этому пути развития, и сравним его со стратегией органического роста.

Органический рост является наиболее распространенным способом корпоративного развития, все компании используют эту стратегию на том или ином этапе развития. Сущность его состоит в том, что накопленная прибыль прошлых лет, а также заемные средства инвестируются в существующий бизнес. Таким способом достигается наращивание производственных мощностей, увеличение числа работающих и соответственно объема реализации продукции и услуг.

Для стратегии органического роста компаний можно отметить следующие положительные стороны:

- меньшая степень риска при расширении бизнеса;
- органический рост имеет своей основой знания, опыт и ресурсы, уже накопленные внутри компании;
- если рассматривать органический рост как расширение действующего бизнеса, то он представляет собой более дешевый способ развития по сравнению со стратегией слияния и поглощения компаний.

В то же время можно отметить и ряд отрицательных моментов органического роста как стратегии развития компании:

- требует намного больше затрат времени для достижения результатов, которые при использовании иных стратегий роста могут быть достигнуты значительно быстрее;
- представляет ограниченные возможности при диверсификации бизнеса в новые перспективные сферы деятельности ввиду отсутствия необходимых знаний и опыта внутри компании;
- при диверсификации деятельности в новые, не связанные с основной, сферы требуется очень длительный период времени (от восьми до десяти лет), чтобы была достигнута точка безубыточности и инвестиции стали приносить прибыль;
- получение таких стратегически важных активов, как результаты НИОКР, ноу-хау, патенты путем органического роста может потребовать значительных затрат финансовых ресурсов и длительного времени [4].

Несомненно преимущество стратегии слияний и поглощений компаний по сравнению с органическим ростом (посредством накопления капитала) состоит в скорости ее осуществления. Слияния и поглощения являются средством скорейшего достижения целей роста при экспансии как внутри страны, так и за ее пределами, эта стратегия позволяет компаниям быстро приобрести портфель «экономико-географических активов», который превратился в один из ключевых источников конкурентной мощи в условиях глобализации экономики. С точки зрения критерия времени, приобретение уже существующей компании с отлаженной маркетинго-распределительной системой предпочтительнее альтернативы, связанной с развертыванием новой подобной системы. Для новичков на данном рынке или для тех, кто еще не работал в области данных технологий, именно слияния и поглощения позволяют быстро догнать конкурентов [5].

Несмотря на то, что отмечаются большие затраты при проведении слияний и поглощений, эта стратегия как способ корпоративного роста может быть более выгодной с финансовой точки зрения, чем органический рост, когда речь идет о нематериальных активах, как то: ноу-хау, патенты, торговые марки, лицензии, имидж продуктов, результаты НИОКР.

Следует отметить, что порой трудности, связанные со слияниями и поглощениями, вынуждают многие компании обращаться к более гибкой форме делового сотрудничества, а именно к заключению стратегических альянсов. Если брать в среднем, то каждая крупная компания, которая еще десять лет назад вела свои дела в полном одиночестве, в настоящее время имеет договоры о стратегическом сотрудничестве примерно с 30-ю партнерами [6].

Таким образом, можно выделить основные моменты, которые необходимо учитывать при слияниях и поглощениях:

- положительными характеристиками сделок являются: сокращение издержек производства, получение новых каналов сбыта, рост репутации, недопущение усиления конкурентов и, как следствие, повышение рыночной стоимости бизнеса;

- отрицательными характеристиками слияний и поглощений является то, что они могут привести к снижению эффективности использования основных фондов из-за перенасыщения рынка, монополизации, сокращению рабочих мест;

- основные условия, которые необходимо учитывать при слияниях и поглощениях: сделка должна быть действительно необходимой; сделка не должна являться личным соображением руководителей; есть полная уверенность в партнере, с которым будет происходить слияние (поглощение).

Литература

1. Молотников А. Поглощение компаний: обзор методов и средств // Менеджмент и менеджер. – 2005. – №4. – С. 9-14.
2. Галасюк В., Галасюк В. Синергетический эффект стоимости при слияниях и поглощениях // Менеджмент и менеджер. – 2005. – №4. – С. 15-19.
3. Шкарпова О. Життя після поглинання // Контракти. – 2006. – №16. – С. 18-20.
4. Андреева Т. Слияние и поглощение: опыт, сын ошибок трудных // Менеджмент и менеджер. – 2005. – №4. – С. 20-27.
5. Житняк Ю. Искушение слиянием или брак по расчету // Менеджмент и менеджер. – 2005. – №4. – С. 4-8.
6. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1.

Резюме

В статье представлены результаты анализа современных концепций и понятий слияний и поглощений компаний. Анализируется состав факторов, позитивно и негативно влияющих на процессы создания и роста стоимости компаний в процессе слияний и поглощений.

Түйін

Мақалада заманауи тұжырымдамалар мен компаниялардың бірігу және сіңіру ұғымдарын талдау нәтижелері берілген. Бірігу және сіңіру процесінде компаниялар құнын құру және өсіру процестеріне оң және теріс әсер ететін факторлардың құрамы талданады.

Summary

The article presents the results of an analysis of modern concepts and the concepts of “merger” and “absorption” of companies. We analyze the composition factors positively and negatively affects the process of creating value and growth companies in the process of mergers and acquisitions.



ӘОЖ 338.242

А.І. Илияс, «Менеджмент» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Б.Т. Бейсенғалиев, э.ғ.д., доцент

ҚазЭҚХСҮ

КӘСІПОРЫНДА ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗДЕРІ

Экономика саласының бүгінгі даму кезеңінде барлық әлемнің көп елдердегі маңызды мәселелерінің бірі – қызметкерлермен қалай жұмыс істеу болып саналады. Осы проблеманы шешу жолының көбіне қарамастан өнеркәсібі дамыған мемлекеттерде кадрларды таңдаумен әдістерін бір қалыпқа келтіру; қызметкерлерді басқарудың қажеттілігін талдауға ғылыми белгілерін әзірлеу; қызметкерлерді басшылық студия қажеттілігін талдауға ғылыми әдістерді пайдалану, кадрлық негіздеу мен олардың жариялылығын деңгейін өсіру; шаруашылық және мемлекеттік шешімдерді

кадрлық саясаттың маңызды элементтерімен байланысты ету негізгі ортақ үрдіс болып отыр. Себебі адамдарды басқаруды дұрыс жоспарлау арқылы ғана бүгінгі заманда ұжым өзінің мақсатына қиындықсыз жете алады. Бұған мән адам заттық қатынастар, адамдық ресурстарды жетекшілік ету теориясына дейін кәсіпорындарда орын алған Ф. Тейлор теориясы. Ол өзінің кризистік кезеңінде ғана жүзеге асатынын, сонымен бірге, адамдарды ешқандай уақытта тек бір-ақ қажеттілік – жалақы жұмысқа итермелемейтіндігі дәлелдеді. Әрине адамды қажеттілігі ғана алға тартады. Бірақ, Ф. Тейлор ойлағандай ол тек жоғары жалақы ғана болмауы қажет. Осы қажеттіліктерді еңбек тиімділігінің көздеген қазіргі ұйымдар анықтап алуы керек. Бірақ қажеттілікті ескеріп, оны ынталандыру нысанына айналдырған кәсіпорын аз ғана уақытта нәтижеге жетуі мүмкін. Өзінің қалаған мақсатына жетуге ұжым ұзақ уақытты жоспары болу керек. Ұзақ мерзімді жоспары маңызды түрде керектіліктер жиынтығын керек етеді. Алға жылжудың мақсатын қабылдаған ұжым барлық жұмыскерлердің қажеттілігі бар екенін ескеру кету керек. Сол кезде ғана жұмыскерлер барлық мүмкіндіктерін жүзеге асырады. Қажеттіліктерді айтатын болсақ, сенімге деген қызметкерлердің қажеттілігі, керемет жұмыс жағдайына, қауіпсіздік жағдайына, зейнетақы қамтамасыз ету және де т.б. Негізі осындай қажеттіліктерді қамтуы арқылы ұжым алға жылжудың өзіне қамтамасыз етеді. Осы құпияны ойлап тапқан Жапония, АҚШ секілді дамыған елдердің компанияларына осы заманда қызметкерлер қажеттілігін дұрыс білу үшін әр түрлі іс-шараларды қолдануды.

Персоналды жалдау және есепке алу ішкі жүйе персоналды жалдауды, әңгімелесуді, персоналды бағалау, іріктеу және қабылдауды, персоналдың жұмысқа орналасуы, жылжуын, ынталандыруын және жұмыстан шығып кету есепке алуды, персоналдың кәсіби бағдарын және оны тиімді пайдалануын, персоналды басқару жүйесін іс жүргізумен қамтамасыз етуді қамтамасыз етеді.

Еңбектік қатынастар ішкі жүйесі тұлғааралық және топтық байланыстарды, басшылардың қарым-қатынасын және өндірістік жанжалдар мен стресстерді басқаруды талдайды және ретке келтіреді, әлеуметтік-психологиялық диагностиканы жүзеге асырады, өзара байланыстардың этикалық-эстетикалық нормаларының сақталуын бақылап отырады, басқа да кәсіподақтармен байланыстарын бақылауға алады.

Еңбек жағдайларын қамтамасыз ету ішкі жүйесін келесідей міндеттерді атқарады: техникалық эстетика талаптарын сақтау, еңбек психофизиологиясы, эргономикасы, еңбекті және қоршаған ортаны қорғауды, ұжымның және жекелеген лауазымды адамдардың әскери қорғауда болуын қамтамасыз ету.

Персоналды жетілдіру ішкі жүйесі персоналды оқытуды, біліктілігін көбейтуді және қайта оқытуды, жаңа жұмысшыларды лауазымына енгізуді және бейімдеуді кадрларды ағымдық бағалауды, бос жұмыс орнына кандидаттарды бағалауды, өнертапқыштық және рационализаторлық қызметті ұйымдастыруды жүзеге асырады.

Персоналдың мінезін мотивациялау ішкі жүйесі келесі міндеттерді орындайды: еңбек іс әрекетін мотивациялауды жүргізу, еңбек процесін нормалау және тарифтеу, жалақы төлеу жүйесін құру, қызметкерлердің пайдаға және капиталға қатысу нысандарын жасау, қызметкерлердің моральдық ынталандыру нысандарын жасау, персоналды басқару жүйесін нормативтік-әдістемелік қамтамасыз етуді қадағалау.

Әлеуметтік дамыту ішкі жүйесі келесілерді жүзеге асырады: қоғамдық тамақтандыруды ұйымдастыру, тұрғын үй – тұрмыстық қызмет етуді басқару, мәдениетті және дене тәрбиесін дамыту, денсаулықты қорғауды және демалысты қамтамасыз ету, әлеуметтік сақтандыруды ұйымдастыру

Басқарудың ұжымдық құрылымын дамытуда ішкі жүйесі келесі міндеттерді атқарады: штат кестесін жасау, басқарудың жаңа ұйымдық құрылымын жобалау, басқарудың қалыптасқан ұйымдық құрылымын талдау, басшылық стилі мен әдістері бойынша ұсыныстар жасау және жүзеге асыру.

Құқықтық қамтамасыз ету ішкі жүйесі келесілерді жүзеге асырады: шаруашылық қызметтің құқықтық мәселелерін шешу, персоналды басқару бойынша өкімдік және өзге де құжаттарды келісімнен өткізу, еңбек қатынастарының құқықтық мәселелерін шешу, заң сұрақтары бойынша кеңестер өткізу.

Ақпаратпен қамтамасыз ету ішкі жүйесі келесі қызметтерді атқарады: статистикасын және персонал есебін жүргізу, қызметкерлерді басқару жүйесін техникалық және ақпараттық қамтамасыз

ету, персоналды ғылыми-техникалық ақпаратпен қамтамасыз ету, ұйымның бұракалық ақпарат бөлімдерінің жұмысын ұйымдастыру, патенттік-лицензиялық қызметті ұйымдастыру.

Бұл ішкі жүйелердің қызметін ұйым кадрларымен жұмыс істейтін әр түрлі бөлімшелер орындайды. Ұйым мөлшеріне байланысты бөлімшелер құрамы өзгереді: шағын ұйымдарда бір бөлімше бірнеше ішкі жүйелердің қызметін орындай біледі, ал ірі ұйымдарда әр ішкі жүйенің міндетін жекелеген бөлімше атқарады.

Кадр саясаты – кадрлармен жұмыс істеудің бастысы бағыты, кадрлық потенциалды сақтауға, бекітуге және дамытуға, тұрақты өзгеріп отырған нарық талаптарына өз уақытында жауап беруге қабілетті жауапкершілігі мен өнімділігі жоғары ұжымды құруға бағытталған мақсаттар мен міндеттерді анықтау бойынша ұйымдастырушылық механизмінің принциптерінің, әдістерінің мен нысандарының жиынтығы. Кәсіпорында кадр саясаты директорлар кеңес мүшесімен, кәсіпорын директорымен және басқармасымен қалыпқа келтіріледі.

Персоналды жинақтау – бос жұмыс орындарын үміткерлердің резервін қалыптастыру. Персоналды жинақтау жұмысшылар категориялары бойынша қажеттілікті есептеуден, жұмысшылар мен қызметкерлерге деген кәсіби талаптардың нормативтік сипаттамасыны, жұмысшылар мен қызметкерлерге деген кәсіби талаптардың нормативтік сипаттамасынан, персоналды кәсіби іріктеу әдістерінен, сондай-ақ бос жұмыс орындарына кадрлар резервін қалыптастырудың жалпы принциптерінен тұруы қажет.

Сабденов О.С. персоналды бағалау қызметкердің бос немесе иеленетін дәрежесіне сәйкестігін анықтау үшін жүзеге асырылады. Бос жұмыс орнына қабылдау кезінде жұмысшының потенциалын, яғни кәсіптік білімін, өмірлік және өндірістік тәжірибесін, тұлғаның психологиялық-әлеуметтік типін, жалпы мәдениеттің деңгейін, денсаулығы мен жұмыс қабілеттілігінің жағдайын және бірқатар өзге сипаттамаларды белгілеу маңызды.

Персоналды орналастыру олардың потенциалын бағалау нәтижесіне, жеке үлестеріне, жоспарланған мансабына, жасына, жұмыс орнын иелену мерзіміне және кәсіпорынның штат кестесінде бос жұмыс орындарының болуына сүйене отырып кадрлардың тұрақты қозғалысын қамтамасыз етуі керек. Кадрларды ғылыми негізделген түрде орналастыру өмірлік мүдделерді ескере отырып қызмет карьерасын жоспарлауды; бағалау нәтижесіне байланысты аппарат жұмысшыларының жоспарлы қозғалысын лауазымды иелену мерзімдерін және басқару кадрларының жасын анықтауды; жұмыс орнын ғылыми ұйымдастыруды; еңбек жағдайлары мен еңбекақы төлеуді анықтауды қарастырады.

Персоналды бейімдеу – бұл ұжымды ұйымның ішкі және сыртқы ортасының өзгерісіне, ал жеке тұлғаларды жұмыс орнына және еңбек ұжымына бейімдеу процесі. Жұмысшыларды бейімдеуді сондай-ақ бейімдеу критерийлері, сынау мерзімін ұйымдастыру, жас мамандарды бейімдеу, адам ресурстарын, жұмысқа қабылданғаннан кейін аяқталады.

Персоналды басқару әдістері – бұл ұйымның алға қойған мақсаттарына жету үшін басқарушылық объектіге әсер ететін әдістердің жиынтығы.

Персоналды басқару әдістері төмендегіше топтастырылады:

- ұйымдастырушы-әкімшілік;
- экономикалық;
- әлеуметтік-психологиялық.

Ұйымдастырушы-әкімшілік тәсілдер еңбек тәртібіндегі қажеттілік, жауапкершілікті, адамдардың нақты бір ұйымда тікелей директивалық сілтемелерге негізделген жағдайларға еңбек ету керек екенін түсінген саналы себепке (мотивке) бағытталған. Ұйымдастырушы-әкімшілік тәсілдері негізінде басшының билігіне, тәртіпті ұйымдастыру мәніне және жауапкершілігі мен құқығына тіреледі.

Экономикалық тәсілдер персоналдың экономикалық ынталандыруына негізделеді, әлеуметтік-психологиялық тәсілдер бұның әлеуметтік белсенділігін арттыру мақсатында қолданады. Экономикалық тәсілдердің көмегімен ұйымның, жеке персоналдың ынталандыруы орындалады.

Персоналды басқару мазмұны «Адам ресурстары» кәсіпорынның және оның қызметкерлері, кәсіпорын деңгейінде жұмыс істеуге персоналдың сапасын жан-жақты дамуын қамтамасыз ету мақсатында экономикалық және әлеуметтік іс-шаралар өзара байланысты жүйесін қалыптастыру,

бөлу және қайта бөлу процесінде еңбек ресурстарын пайдалану үшін жағдай жасау, жоспарлы әсері тиімді жұмыс істеу ұйымдастырылған.

Қызметкерлерді оқыту персоналдың кәсіптік білімі арқылы жұмыс істеу қабілетінің өндіріс пен басқарудың қазіргі заманғы деңгейіне сәйкес болуын қамтамасыз етуге арналады. Оқытудың төрт түрін ажыратады: персоналдар мен жұмысшылардың кәсіптік училищелерде, техникумдарда және жоғары оқу орындарында негізгі мамандық бойынша жаңа білімдер алу; қызметкерлерді жаңа мамандық алу үшін қайта оқыту; жоғары оқу орнынан кейін кәсіптік білім.

Персоналды басқару аспектілері:

– техника-технологиялық аспект нақты кәсіпорынның дамуы деңгейінде, мындағы қолданылатын технологиялар мен техникаға, өндіріс жағдайларының ерекшеліктерін ескеру қажеттілігін ұйғарады;

– ұйымдастырушылық-экономикалық аспект жұмыскерлердің саны мен құрамын, рухани және материалды ынталандыру, жұмыс уақытын пайдалану және т.б.с.с. қызметтерді жоспарлауға байланысты мәселелерді шешуге мүмкіндік береді;

– құқықтық аспект қызметкерлермен жұмыс жасауда еңбек заңдылықтарын қорғау мәселелерін қарастырады;

– психологиялық-әлеуметтік аспект қызметкерлерді басқаруда психологиялық әлеуметтік қамтамасыздандыруды, жұмыс жасау тәжірибесіне әр түрлі психологиялық және әлеуметтік рәсімдерді енгізуге байланысты мәселелерді қарастырады;

– педагогикалық аспект қызметкерлерді оқытуға және тәрбиелеу байланысты мәселелерді қарастырады

Жоғарыда көрсетілген аспектілерге қарап, персоналды басқару жүйесінің жоғары деңгейге көтерілуін байқауға болады. Қандайда бір кәсіпорынды құру кезінде маңызды тетік персоналды даярлау, дайындау, оқыту болып келеді.

Әдебиеттер

1. Аманшаева Д.М. Кәсіпорындағы персоналды басқаруды жетілдіру. – Астана: Ғылым, 2010. – 8 б.
2. Рахметов Б.А., Байнеева П.Т. Персоналды басқару теория, тестілер, тәжірибе сабақтары: Оқу құралы. – Алматы: экономика, 2006. – 16 б.
3. Рахметов А. Персоналды басқару. – Алматы, 2005. – 258 б.
4. Ахметов К.Ғ., Сағындыков Е.Н., Байжомартов Ү.С., Жүнісов Б.А., Жумаев Ж.Ж. Менеджмент негіздері. – Ақтөбе-Орал: «А-полиграфия», 2005. – 66 б.

Түйін

Персоналды жалдау және есепке алу ішкі жүйе персоналды жалдауды, әңгімелесуді, персоналды бағалау, іріктеу және қабылдауды, персоналдың жұмысқа орналасуы, жылжуын, ынталандыруын және жұмыстан шығып кету есепке алуды, персоналдың кәсіби бағдарын және оны тиімді пайдалануын, персоналды басқару жүйесін іс жүргізумен қамтамасыз етуді қамтамасыз етеді.

Резюме

Система найма и учета персонала обеспечивает подбор персонала, проведение собеседований, оценку персонала, отбор и наем персонала, трудоустройство персонала, продвижение по службе, мотивирование и увольнение, профессиональную ориентацию и эффективное использование персонала, а также систему управления персоналом.

Summary

The system of recruitment and accounting of personnel provides recruitment, interviewing, personnel assessment, selection and recruitment, employment of personnel, promotion, motivation and dismissal, vocational guidance and effective use of personnel, as well as personnel management system.



MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF SMALL ENTERPRISES

Under modern conditions for performing business, an enterprise regardless of its size or business activity must be systematically directed and run. Small and medium-size enterprises have certain characteristics that make them considerably different compared to large systems, therefore it is not realistic to expect that the management process in such organizations would develop in the same way as in the large systems [1].

The relationship between organizational structure and performance has received little attention over the past few decades, especially in regards to firms with less than 100 employees. All too often, the stereotype of SMEs as unstructured, informal 'adhocracies' is heard. Based on the study of a stratified sample of more than 1400 Kazakh SMEs (in three size classes and nine economic sectors) we show that this stereotype is false. We derive a set of typical organizational structures. We further investigate the circumstances under which these structures seem to perform well, and, the circumstances under which they appear to perform poorly [2].

Small and medium-size enterprises (SMEs) have certain characteristics that make them considerably different compared to large systems. In certain situations such specificities put SMEs in a privileged position, on the other hand, there are many features that limit their growth and make them inferior to large organizations.

Flexibility is the first and main advantage that stands out when it comes to SMEs. Smaller organizations have the ability to adapt quickly to the new circumstances and market needs. Unlike large companies that are characterized by sluggishness, the small enterprises without any major shocks can redirect to the new market demands, in terms of the required quality, design, after-sales services etc. Also, in comparison with large organizations advantages can be found in the area of innovation, simple organizational structure, a small initial capital, ability of liaison and collaboration. Smaller companies are more prone to entrepreneurial ventures and adopt new technology solutions more quickly, especially if they do not require excessive contributions and investments. On the other hand, the problems confronting SMEs significantly threaten and challenge their survival and development. The factors limiting the development of small business can be found in both external environment and internal features of a small business. Given that SMEs are not smaller versions of the large systems, it is unrealistic to expect that the key management activities in such enterprises are implemented in a manner that is appropriate for the large enterprises. Due to the continuing lack of financial and human resources, smaller business volume, as well as a negative influence of factors from the external environment, the management of SMEs is forced to define special and in many ways specific approaches to planning, organizing and control [1].

Theory on organizational structure and design has developed, from a normative, universalistic approach (promoting 'the best structural form') via a normative contingency theory approach ('the best structural form given a specific set of conditions') to a notion of equifinality (Doty, Glick and Hubert 1993; 'in a specific situation, multiple good solutions exist'). Unfortunately, the empirical relevance and rigor of these normative theories are not always clear. Intuitively, we agree with Donaldson (1987) when he states that a good fit means better performance. But what exactly is a good fit? [2] Studies that actually investigate performance in relation to organizational structures are rare (e.g. Covin and Slevin 1988) and/or do not find clear relations between contingency factors, structure variables and performance (e.g. Child 1976). The majority of studies are of a descriptive and predictive nature (e.g. Child 1972, Pugh and Hickson 1976) or focusing on one aspect of structure (e.g. Axley 1992) leading to a confusing mix of 'hypotheses', 'recommendations' and 'decision rules'. Burton and Obel (1998) collected about 450 such rules for

organizational design and put them into “The Organizational Consultant” knowledge base. This could give the impression that the organizational structure problem is a done deal: put in your characteristics and your preferred structure is clear. However, for many of the rules it is unclear how they were derived: by rule of thumb, logical deduction or sound empirical research? Moreover, most rules are based on the study of large firms only [3]. In this study, we want to re-open the discussion. We search for insight in the role of organizational structure, which we expect to be critical in the performance of small and medium-sized enterprises (SMEs).

Defining the optimal organizational structure, or a structure that would enable an efficient use of available resources and performance of activities in an organization, is a complex and challenging task for the managers of modern enterprises, especially due to the fact that organizational design is determined by the numerous factors of external and internal nature, such as company size, life cycle phase of organization, management decisions, technology available to the company, relationships between organizational units, employees and so on (Erix, 2000, p. 376). The influence also comes from a number of factors of the external environment, such as changes in the political and economic system, the intensity of competitive struggle, changes in the market in terms of consumer demands, resource availability, etc. [1].

Due to the frequent changes in the environment factors, a well defined organizational structure can be an effective solution but only for a certain period of time. For this reason it is necessary to periodically review and modify the organizational design. Some believe that the moderate changes in organizational design should take place at least once a year, while some radical changes should be implemented every 4-5 years. A redesign of organizational structure is necessary to carry out when the company introduces new products in its product range, new technology, or enters new markets, hires new people, shuts down production, narrows the market place, etc. More specifically, any change in the strategic orientation of a company will require an adaptation of the organizational structure and its change.

By applying certain principles of organization³ SMEs management tries to find an optimal solution, or an organizational design which would logically connect the organizational units of the company, on the basis of which the conditions for the implementation and enforcement of strategic and operational decisions will be made. Due to the fact that the SMEs are continuously facing the lack of financial and human resources, organizational solutions for many of such companies are unattainable. On the other hand, due to the smaller business volume the SMEs do not need to create the complex organizational structures [1]. A very frequent form of organizational structure in SMEs, as confirmed by the results of the research, is the functional organizational structure. Based on Charts 4 and 5 it can be seen that in the category of medium-size enterprises a functional organizational structure covers about 92% and 43% of the small enterprises.

Functional organizational structure is characterized by clearly defined hierarchical levels, formalization, standardization, clearly defined jobs, tasks and roles of individuals. The advantages of this organizational form are clear and direct control, good communication and coordination of employees within the functions, specialization, savings based on the economies of scale, highly skilled workforce and a great ability to solve technical problems etc. On the other hand, the conflict of interest between certain functions, centralized decision making, unclear measuring of contribution of each functional area in the overall performance are considered to be primary disadvantages of this organizational form (Erix, 2000, p. 359).

According to its nature a simplified version of functional organizational structure is found in SMEs or a structure characterized by a smaller number of organizational units compared to the number of business functions that take place in the company. The studies have demonstrated that such organizational structures do not have separate places i.e. organizational units that would integrate activities of strategic importance for the growth and development of the company. The above primarily refers to the marketing activities, research and development. The absence of the above functional areas does not mean that the successful SMEs in Kazakhstan are not innovative or marketing oriented, but rather that they apply particular and very specific ways to perform those activities.

The research results confirm that the small enterprises have, besides the functional organizational structures, the simple or informal structures [1].

A simple organizational structure is characterized by a high centralization, wide range of control, low specialization and departmentalization. The manager/owner makes all important decisions, participates in

and supervises all business processes in the organization. The main advantage of a simple model of organization is a clear control system and a high level of flexibility.

Turbulent and dynamic conditions prevailing in the modern market in which an enterprise operates, impose the need for permanent reviews and changes of the strategic behavior of a company. Changes in the strategic orientation require adjustments in organizational terms. Modern organizations are becoming smaller, simpler, more dynamic, more horizontal and open (Riderstrale, Nordstrom, 2004, p. 195). The SMEs are adapting to the new requirements in terms of organizing or creating an organizational design, and as one of the possible solutions that such companies may apply is the matrix organizational structure [3].

Basically this is a structure produced by combining functional and project (divisional) structure in order to minimize its limitations and disadvantages. An effective combination of vertical lines of communication and authority with the horizontal (lateral) lines, stands out as one of the main advantages of the matrix organizational structure. Also, the matrix organizational structure is characterized by a high flexibility, efficient use of resources (resources and expertise are available on an equal basis to all projects), debureaucratization of management (decentralized decision making), more efficient solving of complex problems, and the like. On the other hand, in this organizational structure one of the most important organizational principles i.e. the principle of unity of command has been broken. A dual system of management or the fact that employees are exposed to a dual supervision makes the situation somewhat chaotic. The existence of the two key figures i.e. two managers (at the level of the project and at the level of the function) can cause a number of problems, which are usually manifested in the conflict of opinion and non-supporting attitudes between the functional and project teams. Also, the lack of understanding and lack of support between these two groups in the organization is largely caused by the fact that the teams in projects and the teams in functions differ widely based on their motivation and mentality. While the experts within functions are focused on strengthening the competence, efficiency and better equipment of sector, the project teams are focused on meeting deadlines, conditions of the contract and work plan (Brnjas, 2000, p. 309). The above disadvantage can be solved by strict defining of powers and responsibilities of managers at the both project and function level [1].

Although the use of matrix organizational structure is very limited, it may be an appropriate solution for SMEs that apply project-based work, or for businesses that are organized according to the functional principle, but intend to realize some project-based works in the coming period.

One of the many options that are available to the management of SMEs, and which used in order to make the organizational structure more flexible is outsourcing. Due to the lack of financial resources and unprofitability of establishing complex organizational structures, a great deal of activities can be transferred outside the company. In such case the enterprises develop certain management functions, and for the other business activities periodically engage external partners and consultants. By transferring those activities in which an enterprise cannot achieve uniqueness to other business entities, an enterprise acquires certain benefits, or eliminates bureaucracy, speeding up the decision making process, reducing costs, and most importantly focuses on the strengthening and upgrading of its core competence (so-called “core competence”). In the case of SMEs outsourcing and the use of services of specialized institutions are commonly used in the field of legal services, marketing, accounting, transportation, training and education, development of managerial skills, etc.

The competitive advantage of SMEs in Kazakhstan is determined by a number of factors of external and internal nature. Since that the negative impact of exogenous factors has been present throughout a long period, and that the environment in which the SMEs operate in Kazakhstan is not business-friendly, the key sources of competitive advantage should be sought in its internal strengths, primarily in the managerial skills of managers. In the modern business environment, the growth and development of an enterprise is determined by the ability of its management to create a clear vision and mission, identify factors critical for success, analyze competition, define planning decisions and formulate methods for the efficient implementation. Only under the assumption that the management of SMEs is characterized by a proactive attitude towards events in the environment, flexibility and willingness to accept risk, there is a real chance to achieve the business success or growth and development of an organization.

The results of empirical research prove that the activities taking place in the field of planning, orga-

nization and control in the SMEs in Kazakhstan require different approaches as compared to the solutions applied in the large systems. It has shown that the planning process in the SMEs is flexible and less formal as compared to the planning in large organizations. Due to its smaller business volume in SMEs more flexible forms of organizational structure prevail, such as the simple (informal) and functional organizational structures. The control is comprehensive and enriched by application of qualitative indicators of business success, which leads to the conclusion that the management of SMEs in Kazakhstan takes into consideration the role and importance of intangible assets in creating business success.

References

1. Scientific review. Specifics of Management in Small and Medium-Size Enterprises. – 11 November 2014. – 14 p.
2. Joris Meijaard, Maryse J. Brand, Marco Mosselman. Organisational structure and performance in Dutch SMEs. – June 2002. – 23 p.
3. <http://www.orgcharting.com/organizational-structure/> / BEST ORGANIZATIONAL STRUCTURE FOR SMALL BUSINESS. – 17 August.

Summary

The essence of the organizational structures of small enterprises opened. To manage the development of organizational structures, it was necessary to consider deeper the various organizational structures. During the study, we drew attention to the fact that we should look for key sources of competitive advantage in the internal strengths of SMEs, primarily in managerial skills of managers. Control is comprehensive and is enriched by the use of qualitative indicators of business success, which leads to the conclusion that management in SMEs in Kazakhstan takes into account the role and value of intangible assets in ensuring business success.

Түйін

Менеджментте ұйымдық құрылымдарының мәні айрықша ашылды. Ұйымдық құрылымдардың дамуының басқаруын тереңірек қарастыру үшін әр түрлі ұйымдық құрылымдарды қарастару қажет болды. Ұйымдық құрылымдарды басқаруына ықпалын тигізетін – ол мықты жақтарын білу және менеджерлердің басқару дағдыларын жетілдіру. Бақылау – негіз көзі болып табылады, сондықтан Қазақстанда материалдық емес активтерді қолдану жүзеге асырылып келе жатыр, нәтижесінде кіші және орта бизнес өркендеуде.

Резюме

Раскрыта суть организационных структур малых предприятий. Для управления развитием организационных структур было необходимо рассмотреть эти структуры глубже. В ходе исследования мы обратили внимание на то, что следует искать ключевые источники конкурентного преимущества во внутренних сильных сторонах МСП, прежде всего в управленческих навыках менеджеров. Контроль является всеобъемлющим и обогащается применением качественных показателей успеха в бизнесе, что позволяет сделать вывод о том, что управление в МСП в Казахстане учитывает роль и значение нематериальных активов в обеспечении успеха бизнеса.



ӘОЖ 338.242

С.Б. Қуанышбаев, «МЖБ» мамандығының магистранты

Ғылыми жетекшісі: Б.К. Жуманова, к.э.н.

ҚазЭҚХСУ

МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДА КАДР САЯСАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ТҰЖЫРЫМДАМАЛАРЫ

Мемлекеттік кадр саясатының негізі мен мәндік қағидаларын қарастыру барысында ең алдымен аппарат түсінігіне тоқталу қажет. «Кадр» термині (алғашқы рет неміс және француз тілдерінде

«шеңбер» деген мағынаны білдірген) басқару саласындағы қолданысқа әскери лексиконнан келген, онда кәсіби қатардағы әскери жауынгерлер тобы мен командалық құрамды және әскер резервін атаған. Ресейде француз тіліндегі «Cadre» сөзі XIX ғ. 20-жылдары қолданыла бастаған. Ең алғашында әскер жасақтаудағы ресми құжаттарда әскери-әкімшілік термині ретінде қолданылған. В.И. Дальдің сөздігінде келесі анықтама берілген: «Кадрлар (фр.) – әскери бөлімдер мен полктердің негізін құрайтын офицерлер, унтерлер және қатардағы әскери жауынгерлер» [1, б. 14].

Мемлекеттік қызмет – мемлекеттің саясатын жүзеге асырумен және мемлекет атынан халық ортасында негізгі экономикалық, әлеуметтік және саяси бағдарламаларды жүзеге асырумен байланысты ерекше іс-әрекет түрі. Мемлекеттік қызметтің бастаулары мемлекеттің қалыптасу бастауларында жатыр, осылайша б.з.д. XX ғ. көне Шумерде мемлекеттік аппаратқа қарсы әлеуметтік әділдік үшін алғашқы көтеріліс орын алды, сол жерде екі палаталы парламент пен мемлекеттік қызметтің этикалық ережелеріде қалыптасты деуге болады.

Бұрынғы Кеңестік үкімет кезінде де кез келген мекеме, ұйым немесе кәсіпорынның барлық жұмысын негізгі лауазымдағы кадрлар реттеп, үйлестіріп отырған.

Ал, ағылшын тілді елдерде «кадр» сөзінің орнына «персонал» терминін қолданады. Кадрлар – мемлекеттік аппараттың, мекеменің штаттық, тұрақты және негізгі жұмысшылар құрамы. Көп жағдайда кадр терминін басшылық лауазымдарға қолданған. Ал, персонал терминімен жалпы жұмысшылар құрамы сипатталады.

Осы орайда, Ресейдің бірқатар ғалымдар Р.Е. Тихонов, Н.П. Пишулин және В.Ф. Ковалевский «кадр» және «маман (специалист)» терминдерін бөліп қарастыруға мән беру керектігін айтады. Маман – кәсіби функциональдық міндеті бар еңбек нарығындағы нақты лауазым иесі болса, ал кадр терминінің түсінігі салыстырмалы түрде маңызды және әр түрлі. Яғни, кәсіби біліктілер – жақсы кадрлар, ал маманның бәрі жақсы деуге негіз жоқ [2, б. 536].

Кадр саясатының мақсаты – мемлекеттің ең маңызды ресурсы ретінде персоналды басқарудың сапасы мен тиімділігін арттыру және персоналды дамыту арқылы мемлекеттің стратегиялық міндеттерін орындауға қол жеткізуді қамтамасыз ету.

Тақырыпты зерттемес бұрын ең алдымен бастапқы базалық «кадрлар», «персонал», «кадрлық әлеует», «персоналды басқару» және т.б. секілді терминдердің мазмұнына тоқталған дұрыс.

Кадрлар – бұл мемлекеттік аппараттың, мекеменің, қоғамдық ұйымның, жалпы барлық басқару жүйесінің негізгі (штаттық, тұрақты) білікті жұмысшылар құрамы. Сондай-ақ, кадрлардың ерекше санаттары да болады: жалпы мамандықтар кадрлары, маман кадрлары, басқарушы кадрлар, басшылар [3, б. 496].

Кадр түсінігіне мемлекеттік қызметте жүргендерге қатысты қолданылады, ең бастысы бұл түсінікке тек басшылар ғана емес, мемлекеттік лауазымы бар адамдар да жатады.

Кадрлық саясаттың негізгі мақсаты ұйымды қажетті көлемде және талап етілген сапалы персоналмен уақытылы қамтамасыз ету болып табылады.

Оның басқа мақсаттарына мыналарды жатқызуға болады:

1) азаматтардың еңбек заңнамасында көрсетілген құқықтары мен міндеттерінің шарттарын жүзеге асыруды қамтамасыз ету;

2) кадрлық потенциалды тиімді падалану;

3) еңбек ұжымының тиімді қызметін қалыптастыру және жоғары деңгейде ұстап тұру.

Мемлекеттік қызмет персоналын басқару тетіктерін тандауда, басымдықтарын анықтау мен міндеттерін қоюда есеп пен басқа да факторлар маңызды.

Біріншіден, Мемлекеттік қызмет персоналын басқару мемлекеттік кадр саясаты негізінде және оның мақсаттарының, басымдықтарының, қағидаттары мен стандарттарының шеңберінде жүзеге асырылады.

Екіншіден, мемлекеттік билік органдарының персоналын басқару бірыңғай конституциялық және құқықтық кеңістікте жүргізілуі тиіс.

Мемлекеттік кадрлық саясатты жүзеге асыру басымдықтарына мыналарды жатқызуға болады:

– мемлекеттік органдардың барлық билік тармақтарына жаңа міндеттерді ескере отырып (мақсатты кешенді кадрлық бағдарламаларды әзірлеу), кадрлық саясатты жетілдіру шараларын қабылдауы;

- кадрлық үдерістерді басқару саласындағы мемлекеттік басқару органдарының құқығын, құзіретін және жауапкершілігін анықтау;
- еңбек ұжымының кадрлық потенциалын дамытуды, олардың сандық және сапалық параметрлерін болжау, қызметкерлердің кәсіби карьерасын жоспарлау және жүзеге асыру;
- мемлекеттік аппаратқа неғұрлым білікті мамандарды, әсіресе жастарды кәсіби іріктеу және іздеу жүйесін әзірлеу мен енгізу;
- персоналды лауазымдық және біліктілігі жағынан тұрақты өсуіне ынталандыру;
- мемлекеттік қызметшілердің кәсіби білім алу жүйесін қалыптастыру және дамыту, оқытудың тиімділігі мен ұйымдастыру сапасын арттыру: оқу процессі барысында ғылыми-әдістемелермен қамтамасыз ету;
- мемлекеттік аппараттың ішкі және сыртқы толығы көздері есебінен әрбір мемлекеттік органда кадрлық резервті қалыптастыру;
- қызметкерлердің құқықтық және әлеуметтік қорғалу жүйесін құру, еңбек тиімділігі мен кәсіби шеберлігін арттыруға ынталадыру;
- персоналды басқарудың икемді жүйесін қалыптастыру, мемлекеттік билік органдарында кадрлық қызметті үйлестіру [4, б. 332].

Мемлекеттік кадр саясаты – еліміздің еңбек әлеуетін қалыптастыру, дамыту және ұтымды пайдалану жөніндегі жалпымемлекеттік стратегия. Кадрлардың шағын жүйесі – бір-бірімен күрделі қарым-қатынасқа түсетін адамдар жиынтығы; бұл шағын жүйенің негізін персоналмен жүргізілетін мынадай жұмыстар құрайды: мемлекеттік кадр саясаты, кадрларды жоспарлау, іріктеу, оқыту, негіздеу, дамыту, сапалы жұмыс істеу үшін тиісті жағдайлармен қамтамасыз ету және т.б. Кез келген қоғамның немесе мемлекеттің ілгері дамуының аса маңызды стратегиялық міндеті адам факторын белсенді ету негізінде қоғамның кадрлық әлеуетін қалыптастыру және оны тиімді пайдалану болып табылады. Аталған міндеттің өзектілігі ең алдымен, оның қоғамдық дамуының тек құралы ғана емес, сонымен бірге түпкілікті мәні екендігімен де тығыз байланысты [5, б. 425].

Мемлекеттік кадр саясаты деп (субъекті мемлекет болып табылатын) біз жалпымемлекеттік деңгейде кадрлармен жұмыс жасаудың саяси бағытын, стратегиясын түсінеміз; бұл дегеніміз – еліміздің барлық ресурстарын, кадрларды қалыптастыру, дамыту және ұтымды пайдалану жөніндегі халықтың еркін білдіретін жалпымемлекеттік стратегия. Сөйтіп, мемлекеттік кадр саясаты мемлекет құжаттарында ресми танылған және бекітілген кадрлар үдерісін мемлекеттік реттеу жөніндегі идеяларды, қағидаттарды, мақсаттарды, басымдықтар мен бағдарларды білдіреді, ол қоғамның кадр ресурстарын қалыптастыру, пайдалану және қалпына келтіру стратегиясына барып тіреледі.

Мемлекеттік кадр саясатының негізгі бағыттарына мыналарды жатқызуға болады:

- еңбек ресурстарын басқарудың стратегиялық мәселелері, олардың тұтас жүйеге айналуы;
- ескі басқару үдерісін дамыту және ғылыми-техникалық прогресс пен жаңа технологиялар жетістіктерінің ықпалымен жаңа жұмыс орындарын құру;
- нарық жағдайына талдау жасау және болжамдау, халықты жұмыспен қамтамасыз ету;
- салалық және аймақтық ауқымда еңбек ресурстарына деген сапалық және сандық қажеттіліктерді анықтау үшін ғылыми көзқарастарды әзірлеу;
- кадр саясатының негізгі элементтерінен тұратын шаруашылық және мемлекеттік шешімдерді жүйелілікпен ұштастыру;
- еңбек сипаты мен мазмұны, бос уақыт және өмірдің сапасы туралы жаңа құндылықты түсініктерді қалыптастыру;
- өнімділігі жоғары, тиімді еңбекке бағытталған жаңа негізді, уәжді тетік құру;
- әлеуметтік дамуды басқару мәселелері, түрлі деңгейлерде әлеуметтік саясатты әзірлеу;
- қоғамда үздіксіз білім беруді қамтамасыз ету, басқару кадрларын оқыту, қайта даярлау және олардың біліктілігін арттыру желісін дамыту.

Мемлекеттік кадр саясаты еңбекті, түрлі басқару деңгейлеріндегі персоналды басқару органдары, яғни өз деңгейінде кадр саясатын әзірлейтін ұйымның персоналды басқару қызметтері арқылы жүзеге асырылуы тиіс.

Кадрлық саясаттың негізгі мазмұны мыналар болып табылады: біріншіден, кадрларды жос-

парлау, іріктеу және құрылымды жоғары сапалы кадрлармен жасақтау, оларды қызметтен босату (зейнет жасына келу, жұмыстан шығару), кадрлық ағымды талдау мен тағы басқалар; екіншіден, қызметшілердің кәсіби біліктілігін арттыру мен қайта даярлау, аттестациядан өткізу, кәсіби деңгейін анықтау, қызметте жоғарылауды ұйымдастыру; үшіншіден, кадрлардың еңбекке ынталылығын дамыту, әлеуметтік төлемдер төлеу [5, б. 425].

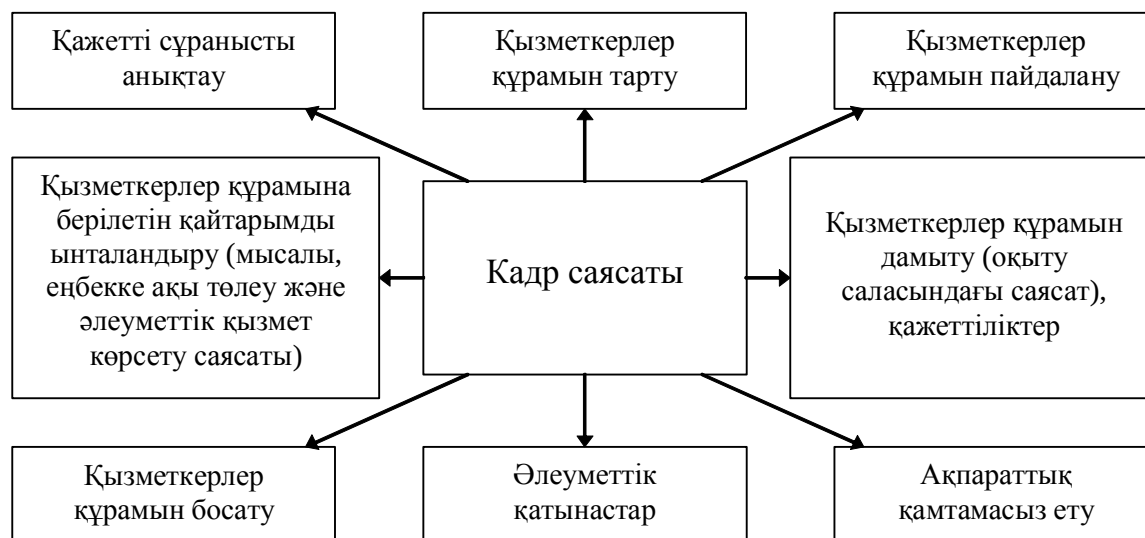
Біздің елімізде мемлекеттік кадр саясатының басым бағыты – білім беру саясаты, қазіргі заманғы білім сапасына қол жеткізу, білім сапасының адам, қоғам және мемлекеттің өзекті және келешегі бар қажеттіліктеріне сәйкестігі. Ол ұлттық қауіпсіздігімізді, азаматтар мен еліміздің әлауқатының артуын қамтамасыз ететін аса маңызды факторға айналууда.

Қазақстанның саяси және экономикалық жүйесінің өзгеруі азаматтардың кәсіби еңбекке қабілеттілігін ұтымды пайдалану мен өндіргіштігін басқаруда мемлекет рөлінің де өзгеруіне, түрленуіне себепші болды. Алайда, бұл мемлекеттің осы үдерістерді реттейтін қызметтерінің толық жойылуына алып келмейді. Қоғам дамуын кадрлармен қамтамасыз ету міндеттерінің сапасы – мемлекеттің маңызды және ажыратылмас қызметі, ол мемлекеттік кадр саясатынан нақтылы көрінеді.

Теорияға көңіл аудару мемлекеттік кадр саясатын құрудың іргелі негіздерін бөліп көрсету қажеттілігіне байланысты. Бұл – бір. Екіншіден, қоғам әлдеқашан кәсіби тәжірибенің ұрпақтан-ұрпаққа стихиялы түрде берілу кезеңінен өтіп кетті. Кадр әлеуеті қоғам дамуының аса маңызды факторына айналды, ол жеке тұлға мүддесіндегі де, сондай-ақ, қоғам мүддесіндегі де қажеттілікті реттеуді көздейді. Мұндай тәжірибе мемлекеттік кадр саясаты деп аталмаса да, дамыған экономика тәжірибелері көрсеткендей, бұлайша реттеудің маңызды субъектісі мемлекет болып табылады.

Үшіншіден, бүгінгі күні еліміздің кадр әлеуетінің сапалық және сандық сипаттамасын бақылап қана отырудың жеткіліксіздігі белгілі. Оны іске асыру үшін жағдай туғызуды үйрену қажет. Осы саладағы мемлекет қызметінің негізгі мәні де дәл осы міндетке келіп тіреледі. Яғни, экономикаға қанша кадрдың қажет екеніне болжам жасау. Мұның күрделілігі өтпелі кезеңде қандайда бір болжам жасаудың қиындығында. Келесі мәселе алдыңғы мәселеден туындайды, бұл даярлап шығарған кадрлардың экономиканың қажеттіліктеріне, талаптарына сай келмеуінде. Үшіншісі – кәсіби біліктілік құрылымының, сұраныс пен ұсыныстың теңгерімсіздігі, бұларда өз бастауын содан алады.

Бүгінде кадрларды мемлекеттік басқару тәжірибесінің теориялық тұрғыдан негізделетіні туралы тек бір шарттылықпен ғана айтуға болады. Көбінесе дұрыс, таза мағына өзіндік ерекшелігі бар әдіснама, тиісінше, мемлекеттік кадр саясаты саласындағы үдерістерді өзіндік бағалау құралы болып табылады (сурет).



Сурет. Кадр саясатының салалары*

*Ескерту: автордың құрастыруы

Мемлекеттік кадр саясаты төмендегідей:

1. Ғылыми негізделген, жасампаз, мемлекеттің өтпелі кезеңдегі кадрларға деген сұранысын, сонымен қатар стратегиялық міндеттерді шешу жүйелілігі мен кезеңділігін анықтауды ескеретін.

2. Кадр мәселелерін (экономикалық, әлеуметтік, саяси, адамгершілік, әлеуметтік-психологиялық және т.б.) шешудің алуан түрлі аспектілерін ескеретін, кадрлармен жұмыс жасау мақсаттарының, қағидаттарының нысандары мен әдістері бірлігіне негізделген кешенді.

3. Қазақстан Республикасының барлық аймағына бірдей, біртұтас, бірақ сонымен қатар көп сатылы, алуан түрлі тетіктер мен оларға мемлекет тарапынан әсер ету деңгейінде бүкіл кадрлар корпусын, көптеген кадрлық үдерістерді қамтитын.

4. Әлеуметтік прогресті, оның ішінде еңбектің мазмұны мен сипатын ескере отырып, ХХІ ғ. бірінші онжылдығының кадрларын қалыптастыратын алда жүруші және басып озушы сипатқа ие, келешегі бар.

5. Мақсаттары, әлеуметтік базасы мен кадр мәселелерін шешу тетіктері бойынша демократиялық.

6. Әр қызметкерді адамды сүйеге, адалдыққа, әділдікке сенуге, тапсырылған іс пен жеке мінез-құлық үшін жауапкершілікке тәрбиелейтін рухани-адамгершілік.

7. Кадр мәселелерін объективті және әділ шешуге құқықтық кепілдіктер беретін, заң аясында және негізінде жүзеге асырылатын құқықтық болуға тиіс.

Осыған орай, мемлекеттік қызметшілердің құзіретіне кіретін 16 шартты бөліп көрсетуге болады:

- Жетістіктерді ынталандыру – қызметтік ынта, әрекетті өз жауапкершілігіне алу, өзгерістерге бейімділік, оптимизм, батылдық, кез келген жағдайға дайындық, биік нәтижелерінің элементтері бар жаңа істерге бағыт, туындайтын мәселелерді болжай білу және олардың шешімін ұсыну.

- Үйлесімділік және қошеметтілік – әріптестік, кәсіби байланысуларды тұрғызатын ымыралаулар қолдап жетілдіретін бір мақсаттардың табысы үшін әріптестермен бірлесе жұмыс атқару, ымрашылдық, әдептілік, тиімді өзара әрекеттесу. Қабілеттілік ұзақ мерзімді әріптестік үшін шартты жасау.

- Тез қабылдау қабілеті – тұрақты өздігінен үйретуге және өзі үйренуге талпыныс, жаңа технологияларды енгізу, үнемі өзін-өзі дамыту ниеті.

- Қиын жағдайда ұстамдылық – тұрақтылық, қиындықтардың шарттарда, сыртқы қысым, қауіп-қатерлерде биік жұмысқа қабілеттілігі және қызметтің тұрақтылығын сақтау. Өзгерістерге жеңіл бейімделу. ұтылыс жағдайында пайдалы жақтарын сабақ ретінде барынша көптеп алу.

- Сараптамалық және креативтік – мәселелерді кешенді талдау, жағдайды көптеген шарттарды ескере отырып жүйелі сараптама жасау.

- Ұйымшылдық және жетекшілік – қызметті тиімді ұйымдастыра білу, тапсырмаларды кезеңдерге бөле білу, жұмыстың орындалуына қажетті бақылауды ұйымдастыру және керекті уақыт пен басқа да қажеттіліктерді болжай білу.

- Басталған істерді нәтижеге бағыттау – жұмысты тек дiттеген мақсатқа жеткенде ғана тоқтату, дер кезінде тоқтай білу. Үйреншікті емес алайда аса қажет деп тапқан шешімдерді қабылдай білу.

- Адал қызмет ету – сенімділік, адалдық, сатылмайтындық, табандылық. Қаржы, ақпараттық қауіпсіздіктің нормаларына сәйкес сақтау, сонымен бірге қызметтік әдеп және ар-намыс кодексінің қабылданған ережелеріне сәйкес әрекет ету. Қоғамның, тұтынушының, қажеттіктерін қанағаттандыру, өз қызметінің тұтынушысын сақтай білуі.

- Жалпы білімі және мәдениеті – жалпы мәдени деңгейі, парасатының деңгейі, білімдарлық, тарих, әдебиет, құқық, экономиканың негіздерін түсінуі, техникалық, табиғат және жаратылыс тану ғылымдары, ойлау қабілеті, сонымен бірге мінез-құлықтың ортақ үлгісін таныта білуі.

- Трилингвизм – үш тілді меңгеру деңгейі – қазақ, орыс және ағылшын.

- Техникалық және ақпараттық саланы меңгеруі – компьютерлік бағдарламаларымен жұмыс жасай білуі.

- Жұмысқа қабілеттілік және денсаулық – функционалдық міндеттер мен қойылған талаптарға сәйкес үлкен көлемді жұмыстарды қысқа мерзімде орындауы, сонымен қатар денсаулық жағдайы мен салауатты өмір салтын ұстануы.

• Кәсіби теория – теориялық негіздерді (жұмыста қолдана білу) өз мамандығының қағидалары мен ережелерін білуі, қызметтік міндеттерінің жүзеге асыруында кәсіби теориялық білімдердің қолдануының деңгейі.

• Мемлекеттік теория – мемлекеттің негізгі принциптік функцияларын, оның құрылымын, мемлекеттік басқару жүйесінің негізгі ережелерін (жұмыста қолдана білу) білуі.

• Кәсіби заңнама – қызметкердің кәсіби бағыты мен оның қызметтік міндет жататын сұрақтар бойынша нормативтік құқықтық акттерді (білу жұмыста қолданылу) білуі.

• Мемлекеттік құқық – мемлекеттік басқару және мемлекеттік қызмет жүйесін реттейтін негізгі нормативтік-құқықтық акттерді (білу жұмыста қолданылу) білуі [6, б. 27-30].

Осы шаралар әлеуетті мемлекеттік қызметшінің кәсіби әзірлігі туралы толық суреттеп, оның жеке сапасы туралы тереңірек бағалауға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, мемлекеттік қызмет жетекшілерінің мүмкіндіктерін кеңейту және бағалау мақсатында қызметкердердің жеке категориялары үшін (қысқа мерзімді кеңесшілер, көмекшілер, қызметкерлер) келісім шарт жүйесін енгізуге болады.

Әдебиеттер

1. Кыдыралина Ж.У. Кадровая политика: исторический опыт и современные подходы. – Астана: ҚР Президенті жанындағы мемлекеттік басқару академиясы. – 2014. – 14 с.

2. Охотский Е.В., Лукьяненко Е.И., Турчинов А.И., Абрамов В.Л. Управление персоналом государственной службы. – М.: РАГС, 1997. – С. 536.

3. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. – М., 2001. – С. 496.

4. Қапаров С.Ғ. Қазақстандағы мемлекеттік қызметті жетілдіру. – Астана, 2010. – 32 б.

5. Есімова Ш.А. Қазақстан Республикасындағы Мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігі: теория және тәжірибе: Монография. – Астана, 2010. – 425 б.

6. М. Армстронг. Стратегическое управление человеческими ресурсами. – М.: ИНФА-М, 2002. – С. 30.

Түйін

Мақалада мемлекеттік қызметте кадрлық саясаттың тұжырымдамасын қалыптастыру мәселесі қарастырылып, оның негізгі құрамдас бөліктері ашылады.

Резюме

В статье рассматриваются вопрос формирования концепции кадровой политики на государственной службе, раскрыты основные ее составляющие.

Summary

The article discusses the issue of forming the concept of personnel policy in the public service, reveals its main components.



УДК 665.63: 51.001.57

А.Б. Оразбаев, магистрант спец. «Менеджмент»

Научный руководитель: **Б.К. Жуманова**, к.э.н., доцент

КазУЭФМТ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Принятие управленческих решений – является главной функцией менеджеров любого звена любого предприятия. Поэтому понимание всех тонкостей процесса принятия решений в различных

условиях, знание и применение различных методов, моделей и процессов принятия решений играет значительную роль в повышении эффективности работы управленческого персонала и специалистов, которые принимают решения при выполнении своих работ.

Управленческое решение – это взвешенный шаг, результатом которого являются реализация действия для достижения цели предприятия. Оно является неотъемлемой частью деятельности менеджера. Часто данное понятие рассматривается как: фиксированный управленческий акт, постановление, приказ и т.д.; процесс разработки и реализации решения по разрешению проблемы; выбор альтернативы при решении проблемы [1].

Эффективность принятия решений для оптимального управления, выполнения различных работ, решения задач зависит от комплексного применения многих факторов и в первую очередь от процедуры принимаемых решений и их практической реализации принятых решений на практике. Поэтому чтобы принимать правильное и эффективное решение необходимо соблюсти определенные методологические основы и применить научно обоснованные методы менеджмента, управления. В качестве *методологической основы принятия решений* можно рассматривать *системный анализ*, который является совокупностью методов и средств выработки, принятия и обоснования оптимального решения из многих возможных альтернатив [2, 3].

Определяющий принцип системного анализа его целенаправленность. Согласно этому принципу каждая система, например предприятие, организация существует и развивается в соответствии со стоящими перед ней целями. Единство целей собственно и определяет, оконтуривает систему, объединяет в одно целое ее деятельность. Для достижения цели, по сути, вырабатывается и принимается решения.

При системном анализе предприятия, производственных систем, экономических объектов необходимо иметь в виду, что одни и те же цели могут достигаться путем использования нескольких различных средств и методов, носящих как альтернативный, так и неальтернативный характер, имеющих стратегический и тактический характер. Так, средствами повышения прибыли могут быть: снижение себестоимости продукции, увеличение объема выпуска продукции, улучшение ее качества и др. Эти пути повышения прибыли, выполняя различные функции, дополняют друг друга. Чтобы оценить степень достижения цели необходимо выбрать критериев, которые являются показателями или правилами, с помощью которых различные варианты решений располагаются в порядке их желательности и выделяют наиболее предпочтительный из них. Таким образом, критерий это некоторая функция от принятого решения, которая позволяет количественно оценить его целесообразность.

Обычно в менеджменте, системном анализе в рамках применения математических методов *оптимальным решением считается такое, которое обеспечивает выполнение поставленной цели при минимуме затрат ресурсов*. Возможна и обратная постановка задачи – *обеспечивать максимум эффекта при фиксированных затратах ресурсов*.

Отсюда общая форма критерия при прямой постановке задачи записывается в виде:

$$\min C \\ \text{при } \mathcal{E} \geq \mathcal{E}_{\text{дон}} ,$$

где C величина критерия (суммарные затраты ресурсов);

$\mathcal{E}_{\text{дон}}$ – допустимая эффективность (эффект).

В случае обратной постановки задачи общей формой критерия будет эффективность $\mathcal{E}$ при заданных затратах ресурсов, которые являются ограничением, т.е.:

$$\max \mathcal{E} \\ \text{при } C \leq C_{\text{дон}} ,$$

где $C_{\text{дон}}$ – допустимая величина затрат ресурсов.

Модель Карнеги – это известная модель принятия управленческих решений, разработанной в университете Карнеги–Меллон, в которой при принятии решения с целью управление предприятием используется рациональный подход [4, 5].

В этой модели процесс выработки управленческих решений и принятия окончательного решения выполняется коллегиально с участием группы менеджеров разного звена управления.

Модель Карнеги: указывает на то, что достижение соглашения посредством создания коалиции ЛПР является основной частью процесса принятия решения в организации. Особенно это справедливо в отношении высшего уровня менеджмента. Дискуссии и споры требуют больших затрат времени, поэтому процедуры поиска решений обычно упрощены, и выбранная альтернатива скорее является наиболее удовлетворительным, чем оптимальным, решением проблемы. Когда проблемы являются программированными, организация будет полагаться на ранее используемые процедуры и стандартные программы действий. Правила и процедуры исключают потребность обновления коалиции и ведения споров о политике организации. Напротив непрограммированные решения требуют дискуссий и разрешения конфликтов.

Процесс принятия управленческих решений по модели Карнеги представлен на рисунке 1.



Рисунок 1. Схема процесса принятия решения по модели Карнеги

На практике известны и другие модели разработки и принятия управленческих решений, например, имеется рациональная модель принятия управленческих решений, которая содержит следующих основных этапов:

- определение исходных данных;
- выделение проблемы;
- формирование системы целей и ограничений;
- разработка множества альтернатив;
- оценка альтернатив;
- выбор альтернативы;
- реализация и контроль за ходом реализации.

Соответственно, рациональная модель основана на следующих предположениях [6, 7]:

1. Может быть собрана вся необходимая информация, причем она является неискаженной.
2. Проблема может быть точно и однозначно определена.
3. Цели независимы и неконфликтны.
4. Может быть создано полное множество альтернатив.

5. Существует точная количественная связь между каждой альтернативой и целями.
6. Может быть выбрано лучшее из имеющихся вариантов в смысле всех поставленных целей.

Рациональные модели принятия решений в зависимости от степени формализации этого процесса делят на решения со слабой (нечеткой) и сильной (четкой) структурой. Общая схема рациональной модели представлена на рисунке 2.

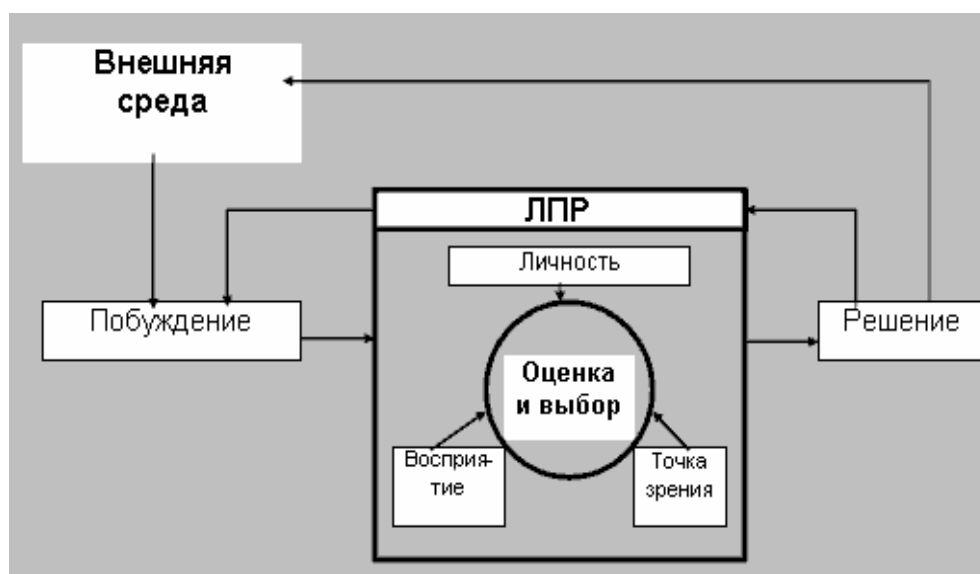


Рисунок 2. Общая схема рациональной модели принятия управленческих решений

Литература

1. Карданская Н.Л. Принятие управленческого решения. – М.: ЮНИТИ. – 2-изд. – 2015. – 265 с.
2. Качала В.В. Основы теории систем и системного анализа: Учебн. пособие для вузов. – М.: Горячая линия-Телеком, 2007. – 216 с.
3. Бейсенби М.А. Системный анализ. Модели и методы системного анализа и управления. – Астана, 2004.
4. Планкетт Л. Выработка и принятие управленческих решений. – М.: ПРИОР, 1998. – 300 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 324 с.
6. Рыков А.С., Оразбаев Б.Б. Задачи и методы принятия решений. Многокритериальный нечеткий выбор. – М.: МИСиС, 1995. – 117 с.
7. Горюнов Ю.Ю., Горюнова Т.Ю., Дружинин Д.В. Теория и методы принятия решений: Учебн. пособие. – Пенза, 2010. – 327 с.

Резюме

Раскрыта суть принятия управленческих решений в менеджменте. Системный анализ – совокупность методов и средств выработки, принятия и обоснования оптимального решения, рассмотрен как методологическая основа принятия решений. Приведена общая форма критерия при прямой (выполнение поставленной цели при минимуме затрат ресурсов) и обратной (обеспечить максимум эффекта при фиксированных затратах ресурсов) постановке задачи принятия решений по управлению предприятием. Описаны основные модели принятия управленческих решений. Приведены схемы процесса принятия решения по модели Карнеги и на основе рациональной модели.

Түйін

Менеджментте басқару шешімдерін қабылдау мәні ашылған. Жүйелік талдау – оптималды шешімді негіздеу және қабылдау құралдары мен тәсілдері жиынтығы, шешім қабылдау методологиялық негізі ретінде қарастырылған. Кәсіпорынды басқару бойынша шешім қабылдау есептері тура (ресурстарды минималды шығынында қойылған мақсатты орындау) және кері (ресурстар шығынының берілген мәндерінде максималды тиімділікті қамтамасыз ету) қойылғанда критерийдің жалпы формасы келтірілген. Басқару шешімдерін қабыл-

даудың негізгі модельдері сипатталған. Карнеги моделі бойынша және тиімді модель негізінде шешім қабылдау процесінің схемалары келтірілген.

Summary

Revealed the essence of management decision-making in management. System analysis – a set of methods and means of developing, making and substantiating the optimal decision, considered as a methodological basis for decision making. The general form of the criterion is given for direct (accomplishment of the set goal with minimum resource expenditures) and inverse (to ensure maximum effect with fixed resource expenditures) for setting the decision-making task of enterprise management. The main models of management decision making are described. The schemes of the decision-making process using the Carnegie model and on the basis of a rational model are presented.



УДК 665.63:51.001.57

А.Б. Оразбаев, магистрант спец. «Менеджмент»

*Научный руководитель: Б.К. Жуманова, к.э.н., доцент
КазУЭФМТ*

МОДЕЛИ И ПРОЦЕССЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Модель Карнеги является одним из наиболее известных моделей принятия управленческих решений. Модель Карнеги предложена из университета Карнеги-Меллон. В данной модели используется рациональный подход в процессе принятия управленческих решений для управления деятельностью предприятия [1, 2].

В модели Карнеги принятия управленческих решений производится группой менеджеров и специалистов в коалиции. С этой целью необходимо создать коалицию менеджеров, а эти менеджеры должны одинаково представляют себе приоритеты, цели предприятия.

Данная модель указывает на то, что достижение соглашения путем создания коалиции лицо, принимающее решение (ЛПР, топ менеджер) является основной частью процесса принятия управленческих решений. Особенно это справедливо в отношении высшего уровня менеджмента. Дискуссии и споры требуют больших затрат времени, поэтому процедуры поиска решений, как правило, упрощается, и выбранная альтернатива скорее является наиболее эффективным и удовлетворительным для ЛПР, чем строго оптимальным решением проблемы. Когда проблемы являются типовыми, программируемыми, предприятие будет ранее известные и используемые процедуры и стандартные программы действия. Правила и процедуры исключают потребность обновления коалиции и ведения споров политики предприятия. Напротив не программированные решения требуют дискуссий и разрешения конфликтов. Процесс принятия управленческих решений по модели Карнеги представлен на рисунке 1.

Известные и другие модели разработки управленческих решений и их принятия, рассмотрим среди них рациональную модель.

Рациональная модель принятия управленческих решений включает в себя следующих последовательных этапов:

- этап сбора и выбора исходной информации;
- этап идентификация и описание решаемой проблемы;
- этап выявления целей и ограничений;
- этап генерирования множества альтернатив, вариантов решения;
- этап оценки и выбора решения, альтернатив;
- этап реализации и контроля.

В этих моделях принятия управленческих решений решения, по степени формализации, классифицируются на решения с нечеткой и четкой структурой (рисунок 2).



Рисунок 1. Схема процесса принятия решения по модели Карнеги

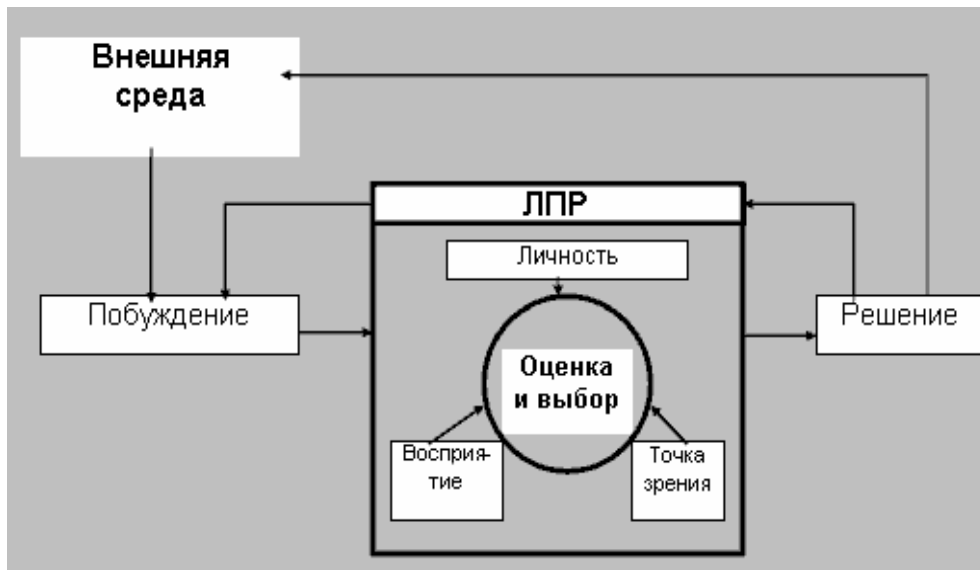


Рисунок 2. Общая схема рациональной модели принятия управленческих решений

Метод определения и принятия решений с четкой структурой:

1. Формирование множества переменных и параметров в составе: разрешающих переменных, значения которых свободно выбираются ЛПР; множество внешних или экзогенных переменных, которые не контролируются ЛПР.
2. Разработка системы целей (критериев), которые будут учитываться при принятии решения.
3. Описание связей целей, переменных и параметров, т.е. формирование модели.

4. Разработка методов оценки результатов вариантов решений для возможности выбора из них наилучшего.

Процессы принятия управленческих решений. Управленческое решение, как правило, порождает множество последующих решений и на практике часто планируется одно решение, а реализуется другое измененное решение, поэтому принятие управленческих решений можно рассматривать как процесс. Процесс принятия управленческих решений, является сложным и длительным по времени, а также состоит из последовательности нижеприведенных этапов [3].

При реализации приведенных выше этапов рациональной модели выполняются следующие этапы процессов принятия решений:

1. *Этап сбора и выбора релевантную (важную) исходную информацию*, где производится сбор обработка исходную информацию, необходимую для принятия решений по управлению.

2. *Этап идентификации решаемой проблемы*, где в начале процесса определения и принятия управленческих решений, в зависимости от особенности управляемого объекта и его окружающей среды, необходимо определить содержания решаемой проблемы, потому, что в зависимости от проблемы следует использовать разные способы управления.

3. *Этап определения целей и ограничений*, где выбираются цели управления и существующие ограничений. Необходимо принимать реалистические и эффективные решения. В этой связи требуется сформулировать и учитывать имеющихся ограничений в процессе принятия управленческих решений. Для проведения оценки качества принятия управленческих решений, необходимо сгенерировать множества критериев, которые описывают систему выбранных целей.

4. *Этап формирования альтернатив, вариантов*, где определяется множество альтернатив, из которых принимается эффективное решение. При формировании набора альтернатив следует выбрать компромисс между полнотой и достаточностью набора и полнотой этого набора. При этом, чем полнее набор альтернатив и вариантов решений, тем выше вероятность определения глобального оптимального решения.

5. *Этап оценки и выбора альтернатив*, где на основе генерированных критериев осуществляется оценка определенных альтернатив.

6. *Этап реализации и контроль над ее ходом*, где выполняется решений и проверяется их выполнения. Причем решение должно признано коллегиально. Для этого следует сотрудников предприятия привлекать к процессу выработки и принятия решений, что уменьшает сопротивления. После этого необходимо произвести контроль за ходом реализации решений. Таким образом, нужна обратная связь, которая позволяет изучить соответствия фактических результатов принятия управленческих решений с ожидаемыми результатами.

С целью выработки и принятия управленческих решений следует использовать релевантную информацию о ситуации и цели. Модель процесса решения приведена на рисунке 3 и включает нижеприведенных блоков [4, 5]:

- 1) блок сбора, приема, хранение и представление информации;
- 2) блок распознавания ситуации;
- 3) блок подготовки решения;
- 4) блок оценки оптимальности решения;
- 5) блок принятия решений.

Как видно из рисунка 3, в схеме модели процесса решения имеются прямые и обратные связи. Рассмотрим некоторые подробности приведенных блоков модели процесса принятия управленческих решений.

Блок 1 – Прием, обработка, представление информации. Выбирается релевантная, т.е. важная и необходимая для выработки и принятия управленческих решений исходная информация. Информация, хранимая в блоке 1, может передаваться к другим блокам, т.е. в этом блоке реализуется процесс представления информации. Данный блок служит для «сжатия» и снижения избыточности исходной информации, для представления ее в необходимом формате, а также для предотвращения информационной перегрузки всех блоков модели процесса принятия управленческих решений.

Блок 2 – Распознавание ситуации предназначен для распознавания, т.е. идентификации ситуации. Данный блок на основе сравнения позволяет определить соответствия ситуации одному из известных ситуаций, либо несоответствия текущей ситуации известным ситуациям, т.е. то, что она является новой ситуацией. В случае новой ситуации определяются ее основные признаки. Этот блок относится к последней инстанции, в которой ошибка может быть устранена. После этого блока результат идентификации считается достоверным.

Блок 3 – Подготовка вариантов решения предназначен для подготовки вариантов решения, для выработки предварительного решения с учетом опыта и результатов проведенных исследований. Для эффективного управления, как правило, использование известных методов недостаточно, т.е. возникает необходимость разработки и применения новых, оригинальных методов. С целью разработки новых, оригинальных методов придется применить творческий подход, обычно такие новые методы создаются в критических ситуациях.

Блок 4 – Оценка оптимальности решения, служит для оценки эффективности принимаемого решения. Этот блок применяя критериев и методов оценки осуществляет оценку оптимальности выработанного в предыдущем блоке (блоке 3) решения. Полученное в этом блоке количественные и качественные решения передаются в блок 5.

Блок 5 – Принятие решения предназначен для реализации, т.е. осуществления принятия решения. Любое решение может, содержит элемент риска, поэтому в блоке 5 анализируется возможный риск. В случае низкой степени правильности распознавания риск считается недопустимым, а если степень эффективность решения высокая, то можно допустить определенный риск.

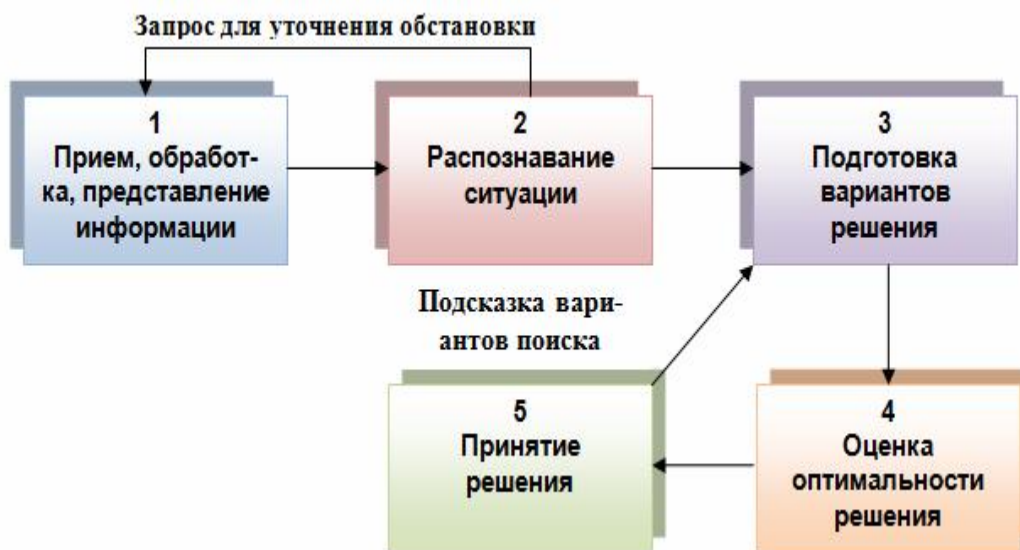


Рисунок 3. Схема модели процесса принятия управленческого решения

Принятия управленческого решения по времени можно классифицировать как стратегические решения, в которых для выработки и принятия решений необходимы годы, и оперативные решения, которые решение принимается в короткие сроки, например в течение минуты, секунды.

Следует отметить, что *управленческое решение* является социальным актом, подготавливается на основе анализа вариантов и принимается с применением установленного вида проведения оценки. Кроме того, управленческое решение имеет директивное значение, включает этапов определения, выбора целей и средств их реализации, осуществляет организацию практической деятельности менеджера, ЛПР и объекта управления, обеспечивающего достижения заданных целей.

Управленческое решение, как правило, официально оформляется в виде *документа*. Данный процесс документирования позволяет однозначно интерпретировать суть управленческих решений, поэтому имеет важное значение в управленческой деятельности. Процесса документирования

можно разделить на процесс создания и ведение административно-управленческой документации и специальной документации, например, бухгалтерской, статистической, плановой и др. [6].

Для того, чтобы обеспечить понятность решения всем, имеющие отношения к управленческой деятельности, решению придается общезначимая форма, затем решение начинает играть регулятивную роль. Следует выделить *правовую форму принимаемого управленческого решения*. Придание правовую форму решения не является окончательным этапом решения, а относится к органичному элементу решения, который определяет границы ответственности ЛПР, выделяет содержания и последствия принятых решений [7]. Возможность принятия эффективную правовую норму в рамках общего решения и ширина вариативности решения зависит от степени разнообразия множества правовых норм, а также от глубины отражения закономерности.

Литература

1. Планкетт Л. Выработка и принятие управленческих решений. – М.: ПРИОР, 2015. – 300 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 324 с.
3. Рыков А.С., Оразбаев Б.Б. Задачи и методы принятия решений. Многокритериальный нечеткий выбор. – М.: МИСиС, 1995.
4. Борисов В.В. Управление магистральными трубопроводами. – М.: Недра, 2009.
5. Борисов А.И., Алексеев А.В., Крумберг О.А. и др. Модели принятия решений на основе лингвистической переменной. – Рига: Знание, 2002.
6. Юкаева В.С. Управленческие решения. – М.: ИНФРА-М. – 2-изд. – 2009. – 345 с.
7. Грант Э., Грин Дж. Принятия управленческих решений. – М.: Мир, 2005. – 312 с.

Резюме

Исследованы основные модели принятия управленческих решений и описаны процессы принятия управленческих решений. Дано описание модели Карнеги, в которой для управления деятельностью предприятия используется рациональный подход в процессе принятия управленческих решений. Приведены последовательности этапов рациональной модели принятия управленческих решений и схема этой модели принятия управленческих решений с четкой структурой, рассмотрены основные пункты метода определения и принятия решений с четкой структурой. Описаны процессы и этапы принятия управленческих решений. Предложена схема модели процесса принятия управленческого решения и описаны ее основные блоки. Изучены основные вопросы процесса документирования принятия управленческих решений.

Түйін

Басқару шешімдерін қабылдаудың негізгі модельдері зерттелген және басқару шешімдерін қабылдау процесстері сипатталған. Кәсіпорын қызметін басқару үшін басқару шешімдерін қабылдау процесінің оңтайлы тәсілдемесі пайдаланылатын Карнеги моделінің сипаттамасы берілген. Басқару шешімдерін қабылдаудың оңтайлы моделінің кезеңдер тізбегі және айқын құрылымдық басқару шешімдерін қабылдау моделінің сызбасы келтірілген. Айқын құрылымдық шешім анықтау және қабылдау тәсілінің негізгі пунктері қарастырылған. Басқару шешімдерін қабылдау кезеңдері мен негізгі процесстері сипатталған. Басқару шешімдерін қабылдау процесінің сызбасы ұсынылған және оның негізгі блоктары сипатталған. Құжаттандыру процесінің негізгі сұрақтары зерттелген.

Summary

The main models of management decision making are investigated and management decision making processes are described. A description is given of the Carnegie model, which uses a rational approach in the management decision-making process to manage the activities of an enterprise. The sequence of stages of a rational model of management decision-making and the scheme of this model of management decision-making with a clear structure are presented, the main points of the method for determining and making decisions with a clear structure are considered. Describes the processes and stages of management decisions. A scheme of the management decision making model is proposed and its main blocks are described. Studied the main issues of the process of documenting management decisions.



УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНОВЫМ РИСКОМ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ

Добыча, переработка и экспорт энергетических ресурсов способствуют стабильному развитию экономики Республики Казахстан. Нефтегазовая отрасль на данный момент является одной из ведущих в Республике, что напрямую связано с большим количеством природных месторождений, а также способствует развитию других отраслей государства. Всемирная потребность в использовании нефти и газа для различных целей подразумевает целенаправленное развитие и широкое использование нефтяной и газовой отраслей для повышения ВВП и роста экономики страны. Нефтегазовая отрасль государства будет являться ключевой еще долгое время, представляя собой важный сектор экономики. Однако, в связи с большим уровнем волатильности цен на нефть во всем мире, существует множество рисков и неопределенностей. Так, по причине постоянно колеблющихся цен на нефть особому влиянию подвержены нефтегазовые организации с их проектами. В нефтегазовых проектах необходимо правильно осуществлять управление ценовыми рисками с целью избежания либо уменьшения возможных потерь. Данная тема исключительно актуальна на сегодняшний день в связи с широким использованием во всем мире нефти и нефтяных продуктов.

Риск в предпринимательстве – это вероятность того, что предприятие понесет убытки или потери, если намеченное мероприятие (управленческое решение) не осуществится, а также, если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческих решений. Также производственный риск связан с хозяйственной деятельностью предприятия.

Производственный риск связан непосредственно с хозяйственной деятельностью предприятия. Под производственным риском обычно понимают вероятность (возможность) невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски в реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства.

Любое предприятие в ходе осуществления своей деятельности сталкивается с необходимостью принимать решения, имеющие неопределенный характер. Риски в предпринимательстве, несмотря на свой неоднозначный и сомнительный характер, являются важнейшим элементом в процессе организации управленческой деятельности, способным как уменьшить, так и преувеличить доходы компании.

Несмотря на то, что в данной статье будет рассмотрена тема регулирования нефтегазовых проектов исключительно с позиции управления ценовыми рисками, необходимо отметить иные виды рисков, которые могут быть взаимосвязаны. К таковым относят производственные риски, риски инвестирования, а также риск девальвации.

Для того чтобы обуздать возможные риски, управляющему звену организации необходимо грамотно и эффективно осуществлять управление ими. Управление рисками представляет собой непростой процесс планирования, подготовки и организации специальных мероприятий, направленных на выявление потенциальных рисков, а также снижение возможных отрицательных последствий. Непосредственно сам процесс управления рисками состоит из выявления, анализа и оценки, уменьшения влияния рискованного развития событий.

Наличие профессионального аналитического отдела является крайне необходимым любому предприятию. Необходимо стабильно изучать большие массивы информации, новостей и мнений экспертов, для того чтобы наиболее точно спрогнозировать следующее изменение цены на нефть.

В теории менеджмента выделяют несколько основных методов управления рисками, которые в свою очередь могут обладать подвидами. Устранение, компенсация, диверсификация и страхование – это основной набор управленческих инструментов, используемых в тех случаях, когда возникают рискованные ситуации.

Деятельность, связанная с реализацией каких-либо проектов напрямую связана с большим количеством рисков. В том случае если основная сфера производства организации характеризуется устойчивостью и стабильным доходом, то проектная требует больших затрат и обладает большей степенью неопределенности. Не являются исключением и нефтегазовые проекты.

Наша Республика обладает большим количеством месторождений нефти и газа, которые в настоящее время широко используются как национальными, так и иностранными компаниями. Нефтегазовый проект Кашаган, расположенный в северной части Каспийского моря, является одним из самых крупных месторождений нефти во всем мире. Открытая в 2000 г. уникальная находка привлекла множество иностранных инвестиций, и обещала большой успех в нефтедобывающей отрасли. Несколько лет подготовки, строительство наземных и водных объектов, вклады иностранных капиталов, свыше 50 млрд долл. США было потрачено на развитие данного проекта. Официально коммерческая эксплуатация проекта началась в сентябре 2013 г., однако, не успев выполнить намеченный план в 82 млн т, проект настигает череда трудностей. Обнаруживается утечка газа, неудобные погодные условия негативно влияют на добычу ресурсов, падает мировая цена на нефть, иностранные потенциальные инвесторы больше не находят проект рентабельным. Все это указывает на недостаточно эффективное управление рисками проекта.

Ценовой риск, помимо возможной выгоды, представляет собой вероятность несения убытков в связи с неблагоприятным изменением рыночных цен. На возникновение ценовых рисков влияют такие факторы как, повышение цен на ресурсы, необходимые для производства материалы; введение новых налогов; установление конкурентами цен на продукцию ниже рыночных; повышение цен на услуги, необходимые при производстве. Часть ценовых рисков носит объективный, а часть – спекулятивный характер.

«Смягчить удары» от возможных неблагоприятных для экономики нефтяных предприятий условий поможет грамотное управление ценовыми рисками. Под управлением ценовым риском понимается деятельность компетентных структур предприятия по предотвращению, уменьшению или избавлению от ценовых рисков. Это ответственный процесс, необходимый в любой организации для поддержания выживаемости бизнеса на рынке.

Процесс по управлению ценовыми рисками представляет собой совокупность множеств методов, средств и инструментов, призванных специально для разрешения неопределенных решений.

Создание резервных фондов. Являясь основным первостепенным способом защиты организации от внешних явлений, создание резервных фондов выступает надежным щитом при наступлении непредвиденных ценовых скачков цен на рынке.

Страхование также является востребованным методом в системе управления ценовыми рисками компаний. Под страхованием рисков в предпринимательстве понимается особый вид страхования, при котором у страховщика возникают обязанности по выплате страхового возмещения, установленного в соглашении, страхователю предпринимателю в случае наступления страховых случаев.

Принятым и широко используемым во всем мире инструментом по управлению ценовыми рисками является операции хеджирования. Хеджирование представляется особым методом страхования. Это процесс по открытию сделок на одном рынке, с целью реализации компенсации в случае невыгодной ситуации на рынке другой продукции для установки баланса и предотвращения сильных убытков. Одним из популярных видов хеджирования во всем мире является заключение фьючерсных контрактов.

Фьючерсные контракты – это договоры на осуществление сделки по купле-продаже конкретной продукции, которые должны быть исполнены в будущем с указанием конкретной даты по установленной договором цене. Заключение такого рода сделок позволяет сторонам договоров застраховаться от возможных скачков цен и продать либо купить товар по оговоренной цене. Особенностью такого контракта является строгая фиксированная цена, которая в независимости от изменения цен на рынке в момент исполнения обязательств останется прежней. Причем при совершении фьючерсных сделок не могут быть исключены и спекулятивные мотивы, так как в некоторых случаях та или иная сторона может, как понести потери, так и получить дополнительную прибыль.

Управление ценовыми рисками в нашей стране несет собой огромную значимость, особенно в сфере управления нефтегазовыми проектами, т.к. львиную долю казахстанского экспорта составляет именно нефтяные продукты. Особое внимание необходимо уделить использованию фьючерсных сделок в нефтегазовой отрасли, что связано с постоянным колебанием цен в мире. Помимо этого необходимо создавать фонды и резервы, как финансовые, так и нефтяные, для того, чтобы нефтегазовая политика как можно дольше оставалась прибыльной для нашей Республики.

Таким образом, исходя из всего вышеописанного, следует сделать вывод о том, что в связи с высокой степенью волатильности цен на нефть, нефтегазовые проекты в значительной степени находятся в зоне ценовых рисков. С целью смягчения финансовой ситуации, организациям жизненно необходимо осуществлять эффективные процессы по управлению ценовыми рисками, в ряд которых входят страхование, создание фондов, заключение фьючерсных сделок и опционов. Стабильное и профессиональное управление ценовыми рисками позволяет сориентироваться в рыночном состоянии в данное время и контролировать доходы организации.

Литература

1. Орлов А.И. Менеджмент: Учебник. – М.: «Изумруд», 2003. – 122 с.
2. Иванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 193 с.
3. Учебные материалы. <https://works.doklad.ru/view/VYDMnsMstQo/all.html> (дата обращения: 12.12.2018).
4. Колоссальная ошибка // BBC News URL: https://www.bbc.com/russian/uk/2015/09/150921_brit_press (дата обращения: 11.12.2018).
5. Нефть и газ Казахстана. Запасы, добыча, инвестиции // Kazakhstan BUSINESS MAGAZINE URL: <http://www.investkz.com/journals/74/774.html> (дата обращения: 09.12.2018).

Резюме

В данной статье раскрыта проблема высокой степени волатильности цен на нефть и ее влияние на управление ценовыми рисками организации при реализации нефтегазовых проектов. Рассмотрены одни из самых эффективных и популярных способов риск-менеджмента, среди которых: создание фондов, страхования и инструменты хеджирования. Рекомендации по применению тех или иных инструментов были предложены через призму современной казахстанской экономической конъюнктуры.

Түйін

Осы мақалада мұнайгаздық жобаларды іске асырған кезде мұнайдың бағасының жоғары деңгейдегі құбылмалылықтың мәселесі және оның баға тәуекелілерді басқаруға әсері зерттеген. Ең тиімді және әйгілі тәуекел менеджменттің тәсілдердің түрлері қаралған. Олардың ішіне қор құру, сақтандыру және хеджерлеудің құралдыр кіреді. Заманауи қазақстандық экономикалық жағдаяттық әсермен қарап, нақты құралдардың қолданудың ұсынымдар берілген.

Summary

This article examines the problem of a high degree of oil price volatility and its impact on the organization's price risk management in oil and gas projects. Were reviewed some of the most effective and popular ways of risk management, including the creation of funds, insurance and hedging tools. Recommendations on the use of certain tools were proposed through the prism of the modern Kazakhstan economic situation.



СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, СУЩНОСТЬ

Персонал является одним из наиболее сложных объектов управления в организации, поскольку в отличие от материальных факторов производства персонал обладает возможностью принимать решения и критически оценивать предъявляемые к ним требования. Персонал также имеет субъективные интересы и чрезвычайно чувствителен к управленческим воздействиям, реакция на которые не определена.

Существуют различные модели построения системы управления персоналом в организации. Применение той или иной модели для конкретной организации зависит от ее организационной структуры. Организационная структура определяет взаимоотношение (взаимоподчинение) между функциями, выполняемыми сотрудниками организации, а также проявляется в таких формах, как разделение труда, создание специализированных подразделений, иерархия должностей и т.д.

В экономической литературе можно встретить примеры различного толкования деятельности по управлению персоналом. При его определении одни авторы оперируют целью и методами, с помощью которых можно эту цель достигнуть, т.е. акцентируют внимание на организационной стороне управления [1, с. 54].

Другие делают упор на содержательную часть, отражающую функциональную сторону управления [2, с. 168].

Типичным примером первого подхода служит определение управления персоналом как системы взаимосвязанных экономических, организационных и социально-психологических методов и мер, обеспечивающих эффективность творчески – трудовой деятельности и конкурентоспособность организации, создание условий для нормального функционирования, развития и эффективного использования потенциала сотрудников.

Другой подход отражен в определении управления персоналом, принятом в немецкой школе менеджмента: управление персоналом – область деятельности, характерная для всей организации. Ее важнейшими элементами являются: определение потребности в персонале, привлечение персонала (его вербовка и отбор), задействование в работе, высвобождение, развитие, контроллинг персонала, а также структурирование работ, политика вознаграждения и социальных услуг, политика участия в успехе, управление затратами на персонал и руководство сотрудниками.

Процесс управления персоналом, реализуя арсенал инструментов воздействия по направлениям внутреннего развития и внешней реализации человеческого капитала личности работника, осуществляется посредством функционирования соответствующей системы [3, с. 86].

Система управления персоналом – совокупность подсистем, отражающих отдельные стороны работы с персоналом и предназначенная для выработки и осуществления эффективного воздействия на него. Это подсистема планирования, обучения, повышения квалификации и продвижения персонала по карьерной лестнице, воспроизводства базы знаний и корпоративного интеллекта, разработки эффективных методов влияния на реализацию человеческого капитала персонала, организации трудовой и творческой деятельности, целеполагания, мотивации, социального развития и др. подсистемы.

Система управления персоналом в организации строится на четко определенных руководителями принципах осуществления этой деятельности и структурно включает субъектов, объект и механизм управления, детализация которого отражают используемый в организации подход, методы, инструменты и технику управления персоналом.

Основной структурной единицей управления человеческими ресурсами в организации является

отдел кадров. HR отвечает за наем персонала и увольнения, а также его подготовку и переподготовку. Для выполнения последних задач отдел кадров часто прибегает к помощи других отделов (образовательных или повышение квалификации) [4].

Наиболее важные задачи Департамента по управлению персоналом: социальные и психологический диагноз; анализ и контроль отношений внутри группы или между людьми, управление отношениями; управления производством и социальные конфликты (которые могут вызывать стрессы); информационная поддержка персонала управление; управление трудоустройством; оценка и отбор кандидатов на вакантные должности; анализ потребностей в людских ресурсах и кадровых вопросах; карьера, планирование и контроль; профессиональная, социальная и психологическая адаптация работников; управление мотивацией труда; эргономики и эстетики. Каждая организация заинтересована в том, чтобы избегать или решать эти виды проблем [5].

Методология управления персоналом включает рассмотрение организаций в качестве объекта управления, процесс формирования поведения отдельных лиц, соответствующие цели и задачи организации, методы и принципы управления персоналом.

Система управления персоналом включает в себя формирование целей, функций, организационная структура, управление персоналом, вертикальный и горизонтальный функционал отношения менеджеров и профессионалов в процессе исследования, разработка, принятие и внедрение принятых решений.

Управление техническим персоналом включает подбор, отбор, прием, оценку бизнеса, профориентацию и адаптацию, обучение,

управление бизнес-карьерой, сервис и профессиональное продвижение, мотивацию и организацию работы, управление конфликтами и снижение стресса, организацию социального развития, выпуск сотрудников и так далее. Это также должно включать взаимодействия между руководителями организации и торговыми союзами / службами занятости.

В настоящее время основное внимание уделяется концепции управления персоналом и это связано с увеличивающейся ролью каждого сотрудника. Знание их мотивационной системы поможет сформировать его в соответствии с задачами, стоящими перед организацией. Управление человеческими ресурсами имеет особое значение, поскольку оно позволяет осуществлять, а также обобщить ряд вопросов индивидуальной адаптации к внешним условиям, принимая учитывать личный фактор в построении системы менеджмента персонала. Есть три фактора, которые влияют на людей в организации.

Первый – иерархическая структура организации, где основное средство влияния – взаимосвязь власти и подчинения, распределение давления на человека [6].

Второй – культура, производимая компанией, организацией или группой людей с общими ценностями, социальными нормами.

Третий – рынок, сеть равных отношений, основанная на покупке и продаже товаров и услуг, отношений собственности и баланса интересов продавца и покупателя. Эти факторы воздействия сложны и на практике редко реализуются по отдельности.

Конечно, структура Департамента по управлению персоналом в основном определяется характером и размером организации и особенностями продуктов, которые они создают. В малых и средних организациях – многие выполняют функции управляемых главным образом линейными менеджерами. Ряд организаций сформировали систему управления персоналом, объединенную под единым руководством заместителя директора по управлению персоналом, включающей все подразделения, имеющие отношение к управлению сотрудниками [7].

Таким образом, управление персоналом – целенаправленная деятельность руководящей структуры организации (а также руководителей других отделов и экспертов системы управления персоналом), которая включает разработку концепций и стратегий кадровой политики и методов управления. Она состоит из формирования системы управления персоналом и включает планирование, управление персоналом, определение людских ресурсов и потребности организации в персонале. Управление персоналом охватывает широкий спектр функций от вербовки до увольнения персонала. Мероприятия, которые необходимо выполнить, включают информационное, техническое, юриди-

ческое и методологическое, правовое и клерикальное обеспечение системы управления персоналом. Менеджеры и сотрудники отделов управления персоналом также решают вопросы оценки организаций, оценки экономического и социального улучшения эффективности управления персоналом.

Литература

1. Авдеев В.В. Технология формирования команды: Учебн. пособие / В.В. Авдеев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 543 с.
2. Кибанов А.Я. Формирование системы управления персоналом: Учебн. пособие / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. – М.: ГАУ, 2007. – 341 с.
3. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала / В.В. Гончаров. – М.: МНИИПУ, 2003. – 247 с.
4. Business Dictionary 2015. Available: <http://www.businessdictionary.com/definition/personnel-management.html> Accessed 05 August 2015.
5. Senyucel Z. 2009. Managing the Human Resource in the 21st Century. – BookBoon, 3.
6. Garner E. 2013. Recruitment and Selection: Hiring the people you want. – Bookboon, 4-10.
7. Alan Price and HRM Guide contributors 2007, 5.

Резюме

Система управления персоналом является подсистемой в системе управления организацией, следовательно, с одной стороны, система управления персоналом должны быть увязаны с целями функционирования и развития организации; с другой стороны, цели системы управления персоналом должны быть увязаны с потребностями сотрудников организации.

Түйін

Персоналды басқару жүйесі ұйымды басқару жүйесінің шағын бөлігі болып табылады, бір жағынан персоналды басқару ұйым дамуындағы қызметінің мақсатымен тығыз байланыста болса, екінші жағынан персоналды басқару ұйымның қызметкерлерінің қажеттіліктерімен ұштасуы қажет.

Summary

The personnel management system is a subsystem in the organization's management system, therefore, on the one hand, the personnel management system should be linked to the goals of the organization's functioning and development; on the other hand, the goals of the personnel management system should be aligned with the needs of the organization's employees.



УДК 338.27

Б.Т. Такабаев, докторант DBA Международной бизнес школы
Научный руководитель: **С.С. Сагинтаева**, д.э.н., профессор
АУЭС, г. Алматы

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

На современном этапе экономического развития страны на предприятия реального сектора экономики Республики Казахстан оказывают негативное воздействие множество негативных риск-факторов как на макро-, так и микроуровня. Идентификация таких риск-факторов и эффективное управление ими с целью предупреждения и нейтрализации негативных последствий от их наступления требуют системного подхода [1].

Особенно актуальной эта проблема проявляет себя в сфере финансов, поскольку именно они обуславливают как внутренние денежные отношения, так и с другими субъектами экономики

своего внешнего окружения в лице государства, поставщиков и потребителей, финансовых институтов, акционеров и инвесторов, страховых организаций и других экономических агентов.

В системном анализе одним из ключевых является вопрос о стабильности динамической системы управления в смысле способности ее возврата в равновесное состояние после удаления дестабилизирующего внешнего воздействия. Неустойчивые системы после возмущающих воздействий удаляются от равновесного состояния с нарастанием амплитуд колебаний [2].

Финансовая устойчивость предприятия дает ей возможность осуществлять свою производственную деятельность во время и после устранения воздействия негативных риск-факторов, и определяет ее финансовую независимость. Финансовая устойчивость дает возможность обеспечения роста деловой активности компании при сохранении платежеспособности в условиях допустимого уровня финансового риска.

Устойчивое состояние предприятия может перейти в неустойчивое состояние под воздействием риск-факторов, которые могут носить как локальный, так и глобальный масштаб. Важнейшая цель управления риском заключается в том, чтобы предотвратить существенные по величине своего проявления убытки, которые смогут вызвать катастрофические последствия для всех типов предприятий.

Идентификация негативных риск-факторов и их оценка имеют своей целью предпринять превентивные действия по снижению их негативного воздействия и ликвидации последствий в виде финансового и материального ущерба. Превышение их критических граничных индикаторов показателей финансовой устойчивости может привести к приостановке деятельности или к банкротству предприятия. При этом информационной базой при проведении анализа и прогнозирования финансовой устойчивости компании служат документы финансовой отчетности предприятия [3].

В финансовом риск-менеджменте широко используется аппарат математической статистики, который имеет существенные отличия от классических статистических задач. При анализе рисков риск-менеджеры как раз интересуют набор редких и экстремальных событий, лежащих «в хвостах» законов распределения прибылей и убытков.

Использование стандартных технологий оценки различных рисков с использованием концепции рисковой стоимости VaR (Value-at-Risk), которая применяется в таких секторах экономики, как пенсионные и страховые фонды в США, биржевой сектор и банковская система Казахстана, дает значение максимального ожидаемого убытка с заданной вероятностью. Но при этом нет никакой информации о реальных размерах непредвиденного убытка и вероятности его возникновения, обычно задаваемого на уровне от 0,01 до 5%. VaR-модели отражают поведение финансовых систем в стабильных условиях и малополезны при резких изменениях волатильности показателей.

Для того, чтобы избежать недостатков этой модели, целесообразно применять не этот вероятностный подход, а так называемый сценарный – «стресс-тестирование» (stress testing).

Цель такого стресс-тестирования заключается в оценке устойчивости какой-либо финансовой системы или финансовой деятельности, существующей в условиях высокой неопределенности и невозможности спрогнозировать все возможные риски. Даже незначительные изменения параметров внутренней или внешней среды системы может вызвать потерю ее устойчивости и надежности и к большим убыткам или потерям.

Стресс-тестирование проводит качественный и количественный анализ.

Цель количественного анализа состоит в определении вероятных стрессовых сценариев, влияющих на состояние компании. Такой анализ в стресс-тестировании решает две важнейшие задачи:

- оценивает способность капитала компании компенсировать возникновение возможных крупных убытков;
- определяет комплекс мер, снижающих риски до приемлемых значений сохранения капитала.

Стресс-тестирование (Stress Testing) – это методы количественной оценки риска, которые заключаются в определении экстремальной величины изменения внешних факторов системы и размерах возможного убытка. Стресс-тестирование находит применение при оценке кредитных и валютных рисков, риска ликвидности и изменения процентной ставки и т.п.

Смысл слова стресс-тестирование (stress-testing) означает моделирование особой, но неслучайной ситуации, в состоянии которого предприятие окажется возможно теоретически, и в выявлении влияния разных стрессоподобных событий, меняющих ее финансовую устойчивость. Это оценка разного рода сценариев функционирования финансовых сред деятельности предприятия с помощью аналитической процедуры «что – если» (what – if).

Основные инструменты стресс-тестирования следующие [4]:

1) анализ чувствительности (simple sensitivity test), когда моделируют последствия от изменений одного фактора риска при фиксировании значений остальных факторов, и в основном применяется для оценки краткосрочной финансовой устойчивости;

2) сценарный анализ (scenario analysis), когда изучается воздействие одновременного изменения группы факторов риска;

3) оценки максимально возможного убытка (maximum loss approach) – разновидность сценарного подхода, смысл которого в поиске самого негативного сценария, вызывающего самые большие потери (tuorst-case scenario). Поиск ведется как с помощью экспертных оценок, так и с методами статистического моделирования – это систематическое стресс-тестирование (systematic stress testing);

4) статистическое оценивание при помощи моделей, основанных на методах математической теории рекордов (extreme value theory – EVT) с оценкой максимального убытка. Однако у этого метода имеются такие существенные недостатки, как наличие сложности верификации прогноза из-за редкого наступления экстремального события или невозможности осуществить корреляционный анализ экстремальных событий.

При выборе метода стресс-тестирования следует максимально учитывать все изменения параметров, возможные последствия проявлений негативных факторов. Однако на практике нередко применение стресс-тестирования затрудняет либо высокая вычислительная сложность решения задачи, либо недостаток статистических данных, необходимых при построении достоверных сценариев. Стресс-тестирование можно провести как с использованием исторических данных реальных прошлых событий, так и с применением гипотез о тенденциях развития кризисных явлений.

Для проведения однофакторного стресс-тестирования часто строятся эконометрические модели, в которых результативным признаком является финансовая устойчивость предприятия, а объясняющим или признак-фактором вышеперечисленные показатели.

К сценарному анализу относится многофакторный анализ, который прогнозирует финансовую устойчивость компании под возможным влиянием изменения множества факторов. Сценарный анализ применяют преимущественно при разработке стратегических планов компании.

Экспертное или гипотетическое многофакторное стресс-тестирование основано на экспертных оценках привлеченных специалистов в рассматриваемой сфере деятельности. Такое тестирование может комбинировать исторические кризисы и современную конъюнктуру экономики с акцентированием внимания на самых существенных факторах риска. Преимуществом таких стресс-тестов заключается в более гибкой формулировке стрессовых событий, а недостатки возникают при определении вероятности ранее не происходивших событий.

В статистических многофакторных стресс-тестах финансовую устойчивость компании рассматривают путем различных комбинаций вероятностных значений факторов риска.

Сценарии максимальных потерь дают оценку максимально возможного убытка при потере финансовой устойчивости предприятия в случае наиболее неблагоприятного сочетания всех риск-факторов, т.е. при экстремально стрессовых сценариев. В этом случае делается акцент не на расчет уровня финансовой прочности, а на определение наиболее значимых угроз, которые способны привести компанию к банкротству или ликвидации, и поиска необходимых превентивных мер митигации.

Для проведения стресс тестирования (Stress test) обычно используются следующие показатели.

1) показатель DSCR – это коэффициенты покрытия долгов или обслуживания долгового обязательства посредством операционных денежных потоков DSCR (Debt Service Coverage Ratio) дает возможность дать оценку способности заемщика их выполнения. Его можно рассчитать как

деление сумм чистых доходов в определенном периоде и суммы долговых обязательств в этом же самом периоде по формуле (1):

$$DSCR = CFADS / (P + I), 0 \quad (1)$$

где CFADS (англ. cash flow available for debt service) – это сумма денежных потоков проектов, которые доступны при обслуживании долгового обязательства в данном расчетном периоде:

P (principal) – размеры выплат основной суммы долга;

I (interests) – проценты к уплате.

Оптимальное значение коэффициента DSCR находится в отрезке от 1,25 до 1,55. Если оно меньше единицы, то это значит, что у компании отсутствует достаточное количество денег для оплаты текущих долговых обязательств.

Если значения показателя коэффициентов обслуживания долга $DSCR > 1$, то у компании достаточно средств для оплаты текущих долговых обязательств, и они намного меньше оптимальных значений. Это также свидетельствует не только о способности предприятия выплачивать все свои долги, а также и наличия некоторой суммы резервных денежных средств.

2) коэффициенты покрытий долгов доступными денежными потоками в период до окончательного погашения долгов LLCR (The Loan Life Coverage Ratio) находится как отношение суммы всей суммы будущего потока денег и их остатка к остатку задолженности по кредиту по формуле (2):

$$LLCR = (PV(CFADS) + DSRA) / D, \quad (2)$$

где PV (CFADS) – дисконтированные денежные потоки для обслуживания долга с начала расчетного периода до самого окончания действующего договора по кредитованию;

DSRA – размеры остатков денег на расчетных счетах к концу расчетного периода;

D – размеры остатка невыплаченного долга к концу расчетного периода.

Коэффициент показывает величину превышения будущего дисконтированного денежного потока, который доступен, чтобы обслужить долг (CFADS), над величиной непогашенного остатка долга. Чем больше значения коэффициентов превысили единицу, тем больше можно считать проект устойчивым.

Таким образом, финансовая политика предприятий и организаций должна быть направлена на сохранение ее финансовой стабильности. Для повышения эффективности финансовой устойчивости деятельности предприятий, следует использовать следующие меры:

- Идентификация рисков.
- Оценка рисков.
- Разработка необходимых превентивных мер с целью их митигации.

Литература

1. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: Учебн. пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 368 с.
2. Кузнецов В.В. и др. Системный анализ: Учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Изд. Юрайт, 2018. – 270 с.
3. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 19.03.2010 г.).
4. Баранов К.С. Оценка финансовой устойчивости предприятия по РПБУ и МСФО // Международный бухгалтерский журнал. – 2013. – №10. – С.13-22.
5. Рогова Е.М. Основы управления финансами и финансовое планирование / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. – М.: Изд. Вернера Регена, 2015. – 256 с.

Резюме

В статье показана роль финансовой устойчивости в стабильной деятельности предприятий. Раскрыты основные методы оценки финансовой устойчивости предприятий. Приведена методика оценки финансовой устойчивости и показаны пути устранения риск-факторов.

Түйін

Мақалада кәсіпорынның тұрақты түрдегі қызметіндегі қаржылық орнықтылықтың рөлі көрсетілген. Кәсіпорынның қаржылық орнықтылығын бағалаудың негізгі әдістері айқындалған. Қаржылық орнықтылықты бағалаудың әдістемесі келтірілген және тәуекел-факторларды жоюдың жолдары көрсетілген.

Summary

It shows the role of the financial stability in the sustainable activity of the enterprises. Shown the main methods of the evaluation of the financial strength of the enterprises. Provides the methodology of the financial stability evaluation and shows the ways of the risk-factors elimination.



**IT-ТЕХНОЛОГИЯЛАР МЕН САНДЫҚТАНДЫРУ ҚАЗАҚСТАННЫҢ
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСІМІНІҢ ҚОЗҒАУШЫ КҮШІ РЕТІНДЕ**

**IT-ТЕХНОЛОГИИ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ДРАЙВЕР
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАЗАХСТАНА**

**IT-TECHNOLOGIES AND DIGITALIZATION AS A DRIVER
OF ECONOMIC GROWTH IN KAZAKHSTAN**

ӘОЖ 332.1:621.313(004.94)

*Н.А. Айдынбек, «Ақпараттық жүйе» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: С.С. Сағынтаев, т.ғ.к., профессор
ҚазЭҚХСУ*

**DIALUX БАҒДАРЛАМАСЫНДА ЖАРЫҚ ҚҰРЫЛҒЫЛАРЫНЫҢ КӨМЕГІМЕН
БЕЗЕНДІРУДІ КОМПЬЮТЕРДЕ МОДЕЛЬДЕУ**

Ішкі дизайн идеялары әр түрлі. Әдетте, бұл интерьердің ашық түсті бейнесін қабылдаудың жиынтық нәтижесі, түсі және ұсынылған жарықтылығы ескерілген. Компьютерлік технологиялар көмегімен ішкі көріністің пайда болуына, жарықтандыру сахналары мен коммутация режимдерін құруға, болашақ интерьердің сыртқы көрінісін қайта жасауға, тартымды немесе оңтайлы опцияны таңдауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, жарықтандыру жобасының визуалдылығы жобалық параметрлердің болуымен қатар жүреді, бұл компьютерлік дизайнның сатыларында жарықтың сапасын бағалауда аса маңызды болып табылады.

Бұл жұмыстың мақсаты әр түрлі түсті жарық композициялар жарықтандыру сахналарын әзірлеу және көрсету, жарық диодты шамдарды пайдаланатын интерьер дизайны болып табылады. Осы мақсатқа жету үшін келесі шұғыл міндеттер қолданды:

1) жарық диодты жарық шамдарын, соның ішінде электронды құжаттың форматында зерттеу және талдау;

2) DIALux бағдарламалық жасақтамасының негізіндегі жарықтандыру сахналарын құру және есептеу;

3) жарықтандыру модельдерін, ашық түсті дизайнды, шешімдердің өзгеруін талдау;

4) объектіні жарықтандыру жобасына арналған жобалық құжаттаманы әзірлеу.

Жарық диодтарының артықшылығы:

1. Өте ұзақ қызмет мерзімі.

Талшықты және газды жіберу ортасының болмауы ерекше. Жарық диодтардың қызмет көрсету мерзімін – 50 мың сағатқа дейін немесе 5 жыл үздіксіз жұмысқа әкеледі.

2. Энергияны төмен тұтыну.

Жарық диодты шамдар энергияны үнемдейтін жарық көздері болып табылады және оларды пайдалану энергияны айтарлықтай үнемдеуі мүмкін.

3. Төмен температураларда жұмыс істеу.

Жарық диодтың жарытылай өткізгіштік сипатына байланысты олардың жарықтылығы қоршаған ортаның температурасына кері пропорционалды, бұл оларды біздің климаттық жағдайларымызда әсіресе маңызды. Жарық диоды бар жұмыс температурасының диапазоны -50 ... + 600 С-ге дейін.

4. Механикалық жағынан жүйкеге еш зиянсыз.

Шыны бөліктердің, жіптердің жоқтығы жарық диодты механикалық кернеуге, шок пен дірілге төзімді етеді.

5. Жоғары жарықтық тиімділік.

6. Таза түс. Жарық диодтың сәулелерінің кез келген түсі мен көленкесін алу мүмкіндігі: мысалы, таза көк, таза ақ, қызғылт-сары, көк-жасыл және ондаған басқа таза түстер мен реңктер – қыздыру шамдары арқылы алуға болмайтын.

7. Жоғары қауіпсіздік. ЖД-ның жылуды төмендету және кернеудің төмен кернеуі қамтамасыз етіледі, бұл оларды су астында қолдану мүмкіндігін береді (фонтандар, бассейндер, аквариумдар үшін).

8. Инерциясыз.

Контроллерлермен, диммерлермен, соның ішінде жарқыраудың жарықтығы мен түсінің өзгеруімен бақылау мүмкіндігі. Қарқындылығы мен жылтырлығы режимін басқара отырып, сіз «тірі жарық» ерекше әсерге қол жеткізе аласыз.

10. Қолданыстағы жарық көздерін ауыстыру. Модульдердің жарықтандыру және электрлік параметрлері кез келген бұрын орнатылған жарық көздерін ауыстыруды жеңілдетеді және пайдалану және техникалық қызмет көрсету шығындарын айтарлықтай төмендетеді.

11. Экологиялық және өрт қауіпсіздігі. Зиянды заттар, бүйір ультракүлгін немесе инфрақызыл сәулеленуді қамтымайды [1].

ЖД кемшіліктері ЖД жарық көздерінің ең маңызды кемшілігі олардың өте жоғары бағасы болып табылады. LED өнімдері өте қымбат. Мысалы, қуаты 4-тен 9 ватт болатын әдеттегі LED шамдар 500-ден 2000 тг. дейін. Дегенмен, дүние жүзіндегі өндірушілер ЖД өндіретін қуаттылықты арттырады, ал осы жарық көздерінің бағасы тұрақты түрде төмендейді. Сарапшылардың пікірінше, 2014 ж. қарай ЖД-дың құны бұрынғыға қарағанда 10 есе төмендеген. Тәжірибе көрсеткендей, жарық диодты өнімді сатып алу және пайдаланудың жалпы құны әдеттегі шамдардың құнынан 2-2,5 есе төмендейді.

ЖД шамдарының екінші жетіспеушілігі жағымсыз жарық спектрі болып табылады. Психологтардың айғақтарына сәйкес, Пайдаланушылардың 80 пайызы үйде осындай шамдарды пайдалануға теріс жауап береді.

Үшінші жетіспеушілігі – жарық диодты жарықтары өте бағдарлы жарық береді. Кәдімгі жарықтандыруды алу үшін жарық көздерінің көп болуы қажет.

Төртінші жетіспеушілік орташа және үлкен мөлшердегі көлемді әріптерді құру кезінде жарық диодты пайдаланғанда, олардың әрқайсысы жеке ЖД топтарға біріктіріңіз келетін миниатюрасы ретінде қарастыруға болады. Бірден назар аударатын жарқын және түрлі-түсті жарықты қамтамасыз ету үшін көптеген ЖД қажет етеді. Бұл жағдайда әмбебап модульдерді қолдану қажет: кез келген жарнамалық кескінге біріктіруге болатын бір немесе екі ЖД [1].

Жарықтандыру тек күрделі қажеттілік емес, сонымен қатар интерьер дизайнының маңызды элементі болып табылады. Осылайша, әр түрлі типтегі және конфигурациядағы жарықтандыру құрылғылары бөлменің жалпы стиліне үйлеседі, ал сәулет өнерінің барлық түрлерін, сондай-ақ интерьерді безендіруді атап өтуге болады. Сондай-ақ, шеберлердің қателерін және дұрыс түсіндірмелерін жасыру үшін жарықтандыруды пайдалану мүмкіндігі бар. Ең жақсы түрде декор функциясын, ЖД шамдарын пайдалансаңыз болады. Салыстырмалы түрде жақында олар бөлмелердің кейбір бөліктерін ғана көрсету үшін қолданылған, және бүгінгі күні бұл шамдар жарықтандыру дизайнын жасау үшін кеңінен қолданылады [2].

Қазіргі заманғы интерьердегі жарық диодты шамдар – соңғы ғасырдың жарықтандыру саласындағы шынайы ашылуы, бұл бөлмені жарықтандыру мен интерьерді безендіруде дизайн идеясының мүмкіндіктерін кеңейтеді [3].

Ішкі жиілікке және монотонды емес, түстер бір-бірімен біріктірілуі мүмкін [4].

Қазіргі уақытта компьютерлік дизайн құралдары күнделікті болып келеді. Бағдарламалық өнімдердің кең ауқымы таратылып, олардың әрқайсысы өзінің пайдаланушысын тапты. Жарықтандыру дизайны, жарықтандыру сахналарын модельдеу және есептеу саласында DIALux бағдарламалық жасақтамасы міндетті түрде басты программа болып қалады. Бағдарлама жарықтандыру жағынан да, үш өлшемді модельдеу тұрғысынан да үнемі жетілдірілуде. 2013 ж. басында DIALux сызбаларының үш өлшемді құрылысы мен дамуының жаңа тәуелсіз қолданылуы пайда болды.

Бұл жаңа даму, әрине, өз болашағына ие, әсіресе параметрлік үш өлшемді модельдеуге және оның танымалдылығына тұрақты негізделген.

Жарық диодты жарықтандыру – бұл жаңа қағидаларды, материалдарды және басқару құралдарын пайдаланатын жарықтың түбегейлі жаңа түрі. Жаңа жарық көздеріне және жарық құрылғыларына көшу оларды қолданудағы экономикалық артықшылықтармен байланысты.

Дәстүрлі шамдар жарық диодты құрылғылардың мүмкіндіктері мен түстер санынан айтарлықтай ерекшеленеді, ал түстерді азайту және араластыру сияқты. Түсі, әрине, архитектуралық ортаны қалыптастыруда, оның ішінде интерьер дизайнында маңызды эстетикалық факторды коруге болады. Бұл жағдайда жарықтандырудың түпкі нәтижесі ұйымдастырылған мақсатта, сапалы және сандық бөлуді қамтамасыз етуі керек. Жарық диодты технологияны пайдалану және енгізу жарықтандырудың жарық түс мүмкіндіктерін кеңейтеді және байытады. Жарық диодты жарықтандыру жүйелерін дұрыс тандалған және дұрыс орнатқан адамдар қоршаған орта сапасы мен адамдардың өмір сүру сапасын жақсартып алады.

Әдебиеттер

1. LED жарықтандыру. Қолдану принциптері, артықшылықтары мен қосымшалары: Philips Color Kinetics анықтамалығы. <http://www.philips.ru>
2. Светодиодные светильники в интерьере дома. <http://www.aut.aisorgsu.ru/articles/index.php?>
3. Данашев М.Х. Ғылым мен кескіндеме арасындағы түстер шеңбері // Қарашай-Черкесск Педагогикалық университетінің хабаршысы. – 2000. – № 3. – 153-163 бб.
4. Гречкина Т.В. Жарықтандыру қондырғыларын жобалау бойынша есептеуіш семинар: Оқу / теледидар. Т.В. Гречкина, В.Д. Никитин. – Томск: политехникалық университетінің баспа үйі, 2009. – 153 б.

Түйін

Жарық диодты шамдар (LED) артықшылықтарының: ұзақ мерзімділік, сенімділік, ұзақ қызмет ету мерзімі, қолданудың қарапайымдылығы, қауіпсіздігі (атмосфераға сынапты бу мен басқа зиянды заттар шығармайды, ультракүлгін және инфрақызыл сәулеленуді шығармайды) салдарынан бірлескен кәсіпорын нарығындағы жағдайды сенімді түрде ұстайды.

Ең жаңа технологиямен жасалынған жарық диодты құрылғылар, бір шамдағы кішкене көлемге байланысты бірнеше жарық диодты орнатуға болады, олар бірге қажетті жарық ағынын береді.

Резюме

Преимущества LED надежно сохраняются на рынке совместных предприятий: долговременность, надежность, долговечность, простота использования, безопасность (выбросы ртути и других вредных веществ в атмосферу, ультрафиолетовое и инфракрасное излучение).

Благодаря новейшей технологии, светодиоды могут быть оснащены небольшим количеством светодиодов в одной лампе, которые вместе обеспечивают необходимый источник света.

Summary

The benefits of LED are reliably maintained on the joint venture market: long-term, reliability, durability, ease of use, safety (emissions of mercury and other harmful substances into the atmosphere, ultraviolet and infrared radiation).

With the newest technology, LEDs can be fitted with a small amount of LEDs in one lamp, which together supply the required light source.



БІЛІМ БЕРУ ҮДЕРІСІНЕ ЭЛЕКТРОНДЫҚ ОҚУЛЫҚТАРДЫ ЕНГІЗУ

Қазіргі әлемде жоғары оқу орындарындағы аудиториялық дәрістерінің саны бағдарлама бойынша өз бетінше оқуға шығарылатын сағаттар санынан көп болатындай етіп құрылған. Сәйкесінше, студенттің қандай да бір пән бойынша өз бетінше дайындалуға барлық әрекеттері жаһандық желідегі ақпаратты іздеуге әкеледі. Қазіргі уақытта ақпараттық-әлеуметтік технологиялардың білім берудегі рөлі артып келеді, олар студенттер мен оқытушыларды жылдам ақпаратпен қамтамасыз етеді. Алайда, кейде осындай интернет арқылы алынған ақпараттың шынайылығы күмән тудырады. Мұндай проблеманы шешудің оңтайлы нұсқасы оқытушылардың электрондық оқулықтарды әзірлеуінде болып табылады, бұл дегеніміз берілетін ақпараттың сапасын қамтамасыз етуге, сонымен қатар пәндердің оқу жоспарларына сәйкес құрылымдауға мүмкіндік береді.

Баспа басылымдарын оқытуда электрондық құралдарының артықшылықтары:

Баспа оқу әдебиетінен басқа, материалды беру тәсілдерінен: индуктивтік көзқарас, есту және эмоциялық жадқа және т. б. әсер ету есебінен оқылатын материалды түсінуді жеңілдетеді. Студенттің қажеттіліктеріне, оның дайындық деңгейіне, интеллектуалдық мүмкіндіктеріне және амбицияларға сәйкес бейімделуге жол береді. Берілетін пәннің мәніне шоғырлануға, мысалдарды жан-жақты қарауға, өзіндік жұмыстың барлық кезеңдерінде тексеруге кең мүмкіндіктер береді. Жұмысты әдемі және ұқыпты ресімдеуге және оны оқытушыға файл немесе басып шығару түрінде тапсыруға мүмкіндік береді. Электронды оқулық шексіз шыдамды тәлімгер рөлін атқарады, іс жүзінде түсініктемелерді, қайталауға мүмкіншіліктер орасан зор. Электронды оқулықтың көмегімен қашықтықтан оқытуға мүмкіндік береді. Электрондық оқыту құралдары ғылыми және оқу ақпаратын жаңарту технологиясығы баспа басылымдарымен салыстырғанда қаржылық жоспарда ұтады. Электронды оқыту құралдары интерактивтілікке ие, бұл ретте студент білім беру процесінің субъектісіне айналады.

Электрондық оқулықтардың кемшіліктері

Электронды құралдармен жұмыс істеу үшін арнайы жабдықтар мен бағдарламаларды пайдалана білу қажет. Қазіргі уақытта барлық жерде компьютерлік ақпараттандырылғанда қарамастан, барлық мекемеде бағдарламаларды сатып алу мүмкіндігі жоқ.

Біздің мемлекетіміз үшін қашықтықтан оқыту жаңадан еніп келе жатқанына қарамастан электронды оқулықтар оқытудың жаңа құралы ретінде кеі қанат жайып келе жатыр.

Білім беру процесінің тиімділігін арттыру үшін оқытушыларға электронды құралдардағы дәрістер мен тапсырмалар жинағын әзірлеу қажет. Осы аспектіде дәрістердің жеке конспектісін электронды нұсқада ресімдеумен шектелуге, оны навигациямен (гипермәтін жасау) және бай иллюстрациялық материалдармен (мультимедиялық құралдарды қоса алғанда) қамтамасыз етуге және компьютер экранында іске қосуға, сондай-ақ компакт-дискіге жазуға немесе студенттерге электрондық пошта арқылы жіберуге болады.

Электронды оқулық-бұл өздігінен немесе оқытушының көмегімен оқу курсын немесе оның бөлімін білім, білік деңгейінде меңгеруге мүмкіндік беретін бағдарламалық-әдістемелік кешен. Электрондық оқулық оқыту үдерісіне қарапайым оқулықтан басқа, адам миының мүмкіндіктерін, атап айтқанда есту, көру (заттардың қозғалысымен байланысты) және эмоциялық жадты тарта отырып, ең маңызды ұғымдарды, тұжырымдарды және мысалдарды (белсенді немесе пассивті) түсіну мен есте сақтауды барынша жеңілдетуі тиіс.

Жалпы мақсаттағы құрал-саймандық құралдардың артықшылықтарына жатқызу керек:

1. Білікті бағдарламашы болып табылатын тұлғалардың электрондық оқулық жасау мүмкіндігі.
2. Электрондық оқулықты әзірлеудің еңбек сыйымдылығы мен мерзімін айтарлықтай қысқарту.

3. Компьютердің техникалық жабдықталуына және бағдарламалық қамтамасыз етуге қойылатын талаптар жоғары емес.

4. Көршілес Ресейде мемлекетінде электронды оқулық істеуде көптеген аспаптық құралдар қолданады: Адонис, АосМикро, Сценарий, ТесСис, Интегратор және т.б.

Кейбір электрондық оқулықтың мүмкіншіліктерін қарастырайық:

eBooksWriter LITE. Функциялардың жеткілікті саны бар қарапайым пайдалану бағдарламасы. Оның көмегімен тек дербес компьютерлерге, сонымен қатар мобильді құрылғыларға арналған электрондық кітапты жасайды. eBooksWriter LITE бағдарламасында бастаушы және озық пайдаланушы үшін қолайлы қарапайым көрнекі редакторы бар. Бұл құрылғы электронды оқулықты бастап жасауға жасауға ғана емес, сонымен қатар дайын кітаптарды форматында импорттауға да мүмкіндік береді. Мәтіндік деректерден басқа, ebookswriter LITE көмегімен жасалған кітап аудио және бейне файлдар мен кестелерді қамтуы мүмкін.

Артықшылықтары:

– осы өнімнің көмегімен жасалған электрондық оқулық шағын өлшемді өздігінен таратылатын файл болып табылады;

– паролмен кітаптың жеке бөліктерін немесе барлық құралды толығымен қорғауға болады. Кемшілік:

LITE тегін нұсқасы тек 1 Мб-ға дейін электрондық оқулықтар жасай алады, бұл шамамен 20 бетке сәйкес келеді. Ал лицензияланған Pro және Gold нұсқаларында электронды құралдарды қалаған бет санында істеуге болады.

ebookmastro. Осы өнімнің көмегімен құралға HTML беттер, VB және Java сценарийлері, дыбыстық, графикалық және бейне файлдарды енгізілу мүмкін.

Бағдарламаның артықшылықтары:

– HTML қолдау;

– пайдаланушы жобаға енгізген деректерді өңдеу және сақтау;

– мәтінге түрлендіру;

– жылдам және ыңғайлы іздеу.

Бағдарламаның кемшіліктері:

– FREE – нұсқасында бір электронды кітап дайындау үшін беттердің саны 500 беттен артық емес, ал STANDARD және PRO нұсқаларында беттердің саны шексіз болып келеді.

Chmbookcreator. Бұл қарапайым htm, txt, doc және rtf файлдарынан қағаз тасымалдағыштағы кәдімгі ашылған кітап сияқты көрінетін электрондық құралды жасайтын өнім. Chmbookcreator көмегімен жақсы құрылымдалған электрондық оқулық жасауға болады.

Бағдарламаның артықшылықтары:

– электрондық оқулықтарды жоғарыда көрсетілген htm, txt, doc және rtf форматтарында ғана емес, сонымен қатар оларды басқа форматтардан айырбастауға болады;

– желі құрал үшін жеке бірегей дизайн жасау мүмкіндігі бар;

– тәжірибесіз пайдаланушы үшін ыңғайлы;

– толық енгізілген анықтаманың болуы.

Бағдарламаның кемшілігі:

– .doc форматындағы файлдарды баяу өңдеу.

Жоғарыда аталған компьютерлік өнімдерден ChmBookCreator және eBooksWriter LITE, пәннің курсы оқытуды жетілдіру үшін электронды оқулықтарды құру және қолдану үшін ең қолайлы бағдарламалар ретінде ерекшелуге болады.

Тұжырымдар.

Жаңа ақпараттық технологиялар пайда болғанға дейін сарапшылар көптеген зерттеулер жүргізіп, материалды меңгеру әдісі мен алған білімін біраз уақыттан кейін қалпына келтіру қабілеті арасындағы тәуелділікті анықтады. Егер материал дыбыстық формата ұсынылған болса, онда адам оның шамамен 1/4 көлемін, егер визуалды түрде–шамамен 1/3 қабылдайды. Әсерді біріктірген кезде (көру және есту) есте сақтау ақпараттың жалпы көлемінің жартысына дейін өсті, ал егер адам зерттеу процесінде белсенді іс-қимылға тартылса, онда материалдың сіңімділігі 75%-ға дейін

өсті. Осыған орай, материалды меңгеру деңгейін арттыру үшін сабақтарда электрондық құралдарды енгізу қажеттілігі туралы қорытынды жасауға болады.

Әдебиеттер

1. Коломейченко А.С. Опыт внедрения дистанционных технологий обучения в орловском государственном аграрном университете // Открытое и дистанционное образование. – 2008. – №4. – С. 37-39.
2. Шамин Е.А., Генералов И.Г., Завиваев Н.С., Черемухин А.Д. Сущность информатизации, ее цели, субъекты и объекты // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №11(54). – С. 99-107.
3. Зверева И.А., Жданкина И.Ю. Состояние рынка образовательных услуг на региональном уровне: основные тенденции и показатели развития // Вестник НГИЭИ. – 2016. – №1(56). – С. 55-64.
4. Полякова В.А., Козлов О.А. Воздействие геймификации на информационно-образовательную среду школы // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №5. – С. 513.
5. Паршутин Л.А., Самойленко П.И. Теория и практика проектно- исследовательской деятельности учащихся в процессе изучения естественнонаучных предметов. – М.: АПКИППРО, 2011. – 167 с.
6. Свердлов Н.А. Методологические особенности лингвистической концепции Отто Эсперсена: Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. к.ф.н. – Челябинск, 2004. – 22 с.

Түйін

Мақала электрондық оқулықтарды білім беру үдерісіне енгізу мәселелеріне арналған. Бұл жұмыста білім беру процесінің тиімділігін арттыру үшін электрондық оқулықтарды қолдану мәселесі қарастырылады және олардың артықшылықтары мен кемшіліктері қарастырылады.

Резюме

Статья посвящена вопросам внедрения электронных учебников в образовательный процесс. В данной работе рассматривается вопрос применения электронных учебников для увеличения эффективности образовательного процесса, и рассматриваются их достоинства и недостатки.

Summary

The article is devoted to the introduction of electronic textbooks in the educational process. This paper discusses the use of electronic textbooks to increase the efficiency of the educational process, and discusses their advantages and disadvantages.



ӘОЖ: 330:528:65

Б.А. Алтынбек, «Ақпараттық жүйелер» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: **М.М. Муратбеков**, PhD, аға оқытушы
ҚазЭҚХСУ

ЗИЯТКЕРЛІК ЭЛЕКТРОНДЫ ОҚУЛЫҚТАР ЖАСАУ

I. Кіріспе

Жасанды интеллекті жасау және бейімдеу қазіргі замандағы жүйе-ақпараттық қоғамның басты проблемаларының бірі. Ол эксперттік жүйе құрастыруға және объектілер мен процестерді синтездеуге, шашыраңқы деректердің заңдылықтарын тауып шешім қабылдауға қолданады. Нәтижесінде, жаңа технологияларды талап ететін негізгі салалардың бірі жасанды интеллектті қолданып білім беретін электрондық оқыту саласын қарастыру бүкіл әлемде белсенді және қарқынды дамып келеді. Электрондық оқыту икемділікті қамтамасыз етеді, себебі, шығындарын көбісі ғимаратқа және оның қызметіне кеткен шығынға есептеледі.

Қазіргі ҚазЭҚХСУ университетінде қолданып жатқан e-university бағдарламасының артықшылықтары менкемшіліктері қарастырылып, оның әр түрлі әлемдік университеттер енгізген электрондық оқыту бағдарламаларын салыстыру қарастырылады. e-university электрондық оқыту құралы және білім берудегі ақпараттық-коммуникациялық технологиялары мультимедиалық оқытуды, компьютерлік оқытуды, Интернет арқылы оқыту, онлайн-білім беру және виртуалды білім беруді қамтиды.

Осылайша, e-university платформасында келесі проблемалар зерделенуі тиіс:

- электрондық оқыту жүйесін жетілдіру және сапаны арттыру жолдары;
- электрондық деректер қорын құрастыру;
- үздік шешім болатын білім базасы бар онлайн жүйесін құру.

Біздің зерттеу жобасының басты мақсаты – келесі міндеттерді қамтитын талдау:

- Онтологиялық модель құру.
- Бағдарлама генераторын құру.
- Үдерісті автоматтандыру.

II. Аралас жұмыс

Технологиядағы өзгерістердің дамытумен білім беру саласындағы түрлі аспектілеріне үлкен әсерін көріп жатырмыз. ҚР ЖОО Мемлекеттік саясаттың нәтижесінде көптеген кішігірім университеттердің саны айтарлықтай азайды.

2001 ж. бастап ҚР ЖОО 182-ден 128-ге дейін қысқарды. Аз ғана халқы бар еліміздің көптеген жоғары оқу орындарының саны ретінде айтарлықтай өсуің өзгерістерге ғана емес, сонымен қатар білім сапасының құлдырауына әкелді. Заманауи бағдарламалардың енуіне байланысты ҚР барлық дерлік университеттері қашықтықтан оқытуды, электрондық оқытуды дамыту қажет екенін түсінді. Бұл технология саласындағы еліміздің түкпір аймақтарындағы адамдардың армандаған білім мамандықтарына қол жеткізу болып табылады. ҚазЭҚХСУ университеті енгізіп жатқан e-university платформасы да осы салаға үлесін қосып жатыр деп айтуға болады.

III. Методология

Ең алдымен e-university платформасын жасамастан бұрын қоғамның және қоғамдық пікірдің жай-күйін сұрастырып онтологиялық моделін құру болып табылды. Университеттің функционалын сауалнама және олардың сараптауына сәйкес «электрондық оқыту» – дегеніміз деп, келесі тұжырымдамаға келдік:

- Оқуға, тыңдауға және жазуға үйрететін бағдарламалардың электрондық форматтарда қолжетімді болуы.
- Электрондық ресурстарды пайдалану арқылы оқыту және білім алу.
- Электрондық көздерді іздеу.
- Веб-сайттарды, электронды кітаптарды пайдалану.
- Электронды жабдықтар арқылы оқыту.
- Онлайн оқыту.

Осылайша, біз барлық студенттер мен оқытушылар арасындағы байланысты бір жүйеге келтіріп, интернетпен электронды оқытудың терминалдық жүйесін жасап, электрондық ресурстар және электрондық жабдықтарды қолдана аламыз.

Осылайша, зерттеу нәтижелері электрондық оқыту жүйесі тек студенттердің келесі болашақ қадамын ғана емес, сонымен қатар олардың дағдыларын қолдайтын болады. Электронды оқыту жүйесіне көшкен кезде ҚР келетін пайдасы орасан зор болып келеді, интеллектуалды электронды оқулық сандық, мәтіндік, графикалық, аудио, бейне және басқа да ақпарат бағдарламалық бақылау және құжаттама құралдарын интернетте орналастыруға болады.

VI. Қорытынды

Мақала студенттердің Қазақстан Республикасының электрондық оқыту жүйесінің бір бөлігі ретінде қарастырылады. Жұмыстың мақсаты, онтологиялық модельді құру арқылы e-university платформасының пайдалылығын тексеру, бағдарламаны әзірлеу және құру.

Қазақстан Республикасының электронды оқыту жүйесіне онтологиялық модельді құру арқылы атсалысу.

Әдебиеттер

1. Тришина С.В. Теоретические аспекты проектирования баз знаний электронного учебника / II Современный учебник: Проблемы проектирования учебной книги в условиях модернизации школьного образования. Сборник научных трудов / Под ред. А.В. Хуторского. – М.: ИСМО РАО, 2004. – С. 190-195.
2. Сейфуллина А.О., Омарбекова А.С., Кинтонова А.Ж., Тунгышбайулы К. Построение онтологической модели генерации интеллектуальных электронных учебных изданий.

Түйін

Мақала жоғары оқу орындарының онтологиялық моделін құру мәселелеріне арналған. Университет құрылымы арасындағы өзара байланыс зерттеледі және электрондық білім берудің өндірістік пайдасы бөлінеді. Деректер базасын құру мәселелері және деректерді өңдеу үшін сараптамалық жүйені бейімдеу қарастырылады. Сонымен қатар электронды бұқаралық ақпарат құралдарын пайдалану және білім беруде ақпараттық-коммуникациялық технологиялар қарастырылады.

Резюме

Статья посвящена вопросам построения онтологической модели высших учебных заведений. Изучается взаимосвязь между структурой университета и выделяется производственная польза электронного образования. Рассматриваются вопросы создания базы данных и адаптации экспертных систем для обработки данных. Также предусматривается использование электронных средств массовой информации и информационно-коммуникационные технологии в образовании.

Summary

The article is devoted to the construction of the ontological model of higher education institutions. We study the relationship between the structure of the University and the production benefits of e-education. The questions of database creation and adaptation of expert systems for data processing are considered. The use of electronic media and information and communication technologies in education is also envisaged.



УДК: 510

А.Д. Альмагамбетова, магистрант спец. «Информационные системы»

Научный руководитель: С.А. Алтынбек, PhD

КазУЭФМТ

СОЗДАНИЕ ПРОТОКОЛА ТАЙНОГО ЭЛЕКТРОННОГО ГОЛОСОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИИ «БЛОКЧЕЙН»

Протоколы тайного голосования – протоколы обмена данными для реализации безопасного тайного электронного голосования через интернет при помощи компьютеров, телефонов или других специальных вычислительных машин. Это направление криптографии все еще развивается, но уже применяется на практике.

Многие страны мира, уже внедряют электронные голосования на муниципальном уровне и выше. Для уверенности в правильности, надежности и конфиденциальности таких выборов и используют протоколы с доказанной защищенностью, которые опираются на проверенные криптографические системы, вроде асимметричного шифрования и электронной подписи. Кроме того, им нужна готовая материальная и юридическая база. Слияние всех этих факторов образует непосредственный инструмент электронной демократии.

В связи с бурным развитием компьютерных сетей возникает естественное «оцифровывание» различных областей жизни, например, возникновение электронных валют. Аналогичным образом появилось цифровое голосование, основной инструмент электронной демократии. Долгое время

механические средства служили в голосованиях заменой обыкновенным бюллетеням или отвечали только за автоматический подсчет бумажных бюллетеней. Основную работу по проверке голосующих и учету голосов проводили другие люди. При такой системе отсутствовала надобность в описанных ниже протоколах. Однако, в последние годы, благодаря развитию интернета, голосования становятся полностью автоматизированными. У удаленного голосования много плюсов. Предполагается, что они удобнее для конечных пользователей, ведь люди могут голосовать не выходя из дома, от этого повышается активность избирателей. Поддержание электронного голосования обходится дешевле: вместо постоянной печати бюллетеней достаточно однократно разработать систему. Кроме того, из предположения, что никто не может вмешиваться в программу на устройстве для голосования, вытекает что электронное голосование менее подвержено коррупции, влиянию административного давления и человеческого фактора.

Однако, при этом возникает ряд специфических проблем, препятствующих честности выборов. Например, при электронных выборах в Нидерландах и во Франции возникли сомнения в истинности результатов, полученных с помощью машин. Дистанционно намного сложнее авторизовать избирателя или удостовериться, что на ход голосования никто не повлиял. С другой стороны, интернет предоставляет больше возможностей для проверки рядовыми избирателями, правильно ли учтен голос. В настоящее время электронные голосования полностью легальны или частично применимы во многих странах мира. Так как в них вовлекается все больше людей, усиливается необходимость в более безопасных и эффективных методах их проведения, для чего и призваны специальные криптографические протоколы.

Требования к системам тайного голосования

- Обязательные:

- никто, кроме голосующего, не должен знать его выбор;
- только легитимные участники могут проголосовать, и притом только один раз;
- решение голосующего не может быть тайно или явно кем-либо изменено (кроме, возможно, им самим).

- Желательные:

- каждый легитимный участник может проверить, правильно ли зачтен его голос;
- каждый легитимный участник может передумать и изменить свой выбор в течение определенного периода времени;
- система должна быть защищена от продажи голосов избирателями;
- в случае, если голос зачтен неправильно, каждый легитимный участник может сообщить об этом системе, не раскрывая своей анонимности;
- невозможно отследить, откуда дистанционно проголосовал избиратель;
- аутентификация оператора;
- можно узнать, кто принимал участие в голосовании, а кто – нет;
- поддержание системы не должно требовать много ресурсов;
- система должна быть отказоустойчива в случае технических неисправностей (потеря электропитания), непреднамеренных (потеря избирателем ключа) и злоумышленных атак (намеренная выдача себя за другого избирателя, DoS/DDoS).

Дело осложняется не только тем, что участники голосования и проводящее его агентство имеют основания не доверять друг другу, но и тем, что сам процесс голосования нужно защищать от вмешательства извне. Если провести аналогию с выборами президента, то избиратели должны защититься от вбросов бюллетеней со стороны избирательного комитета, ЦИК обязан обеспечить невозможность продажи голосов гражданами, и все вместе должны не допустить вмешательства агентов других стран.

Некоторые требования противоречат друг другу. Например, возможность проверки, как проголосовал тот или иной избиратель (даже им самим) предоставляет возможность для продажи голосов, а дополнительные уровни защиты снижают отказоустойчивость и экономичность. Обычно предполагается, что защита от жульничества со стороны агентства, занимающегося выборами, приоритетнее, чем предотвращение продажи голосов. Во-первых, она наносит значительно больше

вреда, а во-вторых, даже если протокол гарантирует невозможность доказать стороннему лицу, за кого отдан голос, избиратель может найти обходные пути. Например, попросту проголосовать прямо перед скупщиком. Тем не менее, защита от вмешательства со стороны приоритетнее, чем все остальное.

Простой протокол тайного цифрового голосования

Простой алгоритм электронного голосования по сути представляет собой переписку с электронными подписями между избирательным комитетом и множеством избирателей. Пусть здесь и далее: А – агентство, проводящее электронное голосование (англ. Agency), Е – избиратель, легитимный участник голосования (англ. Elector), В – цифровой бюллетень. В может содержать число, имя кандидата, развернутый текст или какие-либо другие данные, сообщающие о выборе Е, верифицирующие его или необходимые для усиления безопасности протокола. Ход голосования выглядит так:

Алгоритм

Шаг 1. А выкладывает списки возможных избирателей.

Шаг 2. Пользователи, в числе которых и Е, сообщают о желании участвовать в голосовании.

Шаг 3. А выкладывает списки легитимных избирателей.

Шаги 1-3 обязательны. Основная цель – определение и объявление числа активных участников n . Хотя некоторые из них могут не участвовать, а некоторые и вовсе не существовать («мертвые души», злонамеренно внесенные А), возможность манипулирования голосованием у А заметно снижена. В дальнейшем эти шаги будут считаться за один шаг «утвердить списки».

Шаг 4. А – создает открытый и закрытый ключ $\{a_{\text{public}}\}$ и $\{a_{\text{private}}\}$ и выкладывает в общий доступ $\{a_{\text{public}}\}$. Кто угодно может зашифровать сообщение при помощи $\{a_{\text{public}}\}$, но расшифровать его сможет только А.

Шаг 5. Е – создает собственные публичный и приватный ключи ЭЦП $\{e_{\text{public}}\}$ и $\{e_{\text{private}}\}$, затем публикует открытый ключ. Кто угодно может проверить документ Е, но подписать его – только сам избиратель. Этот шаг пропускается, если А уже знает электронные подписи избирателей (например, они были сгенерированы при регистрации в системе). Формирует сообщение В, где тем или иным способом выражает свою волю, подписывает сообщение личным закрытым ключом $\{e_{\text{private}}\}$, шифрует сообщение открытым ключом $\{a_{\text{public}}\}$, отправляет зашифрованное сообщение А.

Шаг 6. А собирает сообщения, расшифровывает их при помощи лежащего в открытом доступе $\{e_{\text{public}}\}$, подсчитывает их и публикует результаты.

Особенности, преимущества и недостатки

Этот протокол чрезвычайно прост, тем не менее, его достаточно, чтобы защититься от внешнего вмешательства, подделки голосов и дискредитации легитимных избирателей. Однако голосующим приходится абсолютно доверять А, ведь его работа никем не контролируется. С одной стороны, Е может предоставить злоумышленнику – покупателю голосов доказательство, как он проголосовал, а с другой – не может проверить, что А правильно учел или даже получил его бюллетень. Поэтому тривиальный метод применим только в сообществах, где все доверяют друг другу и агентству, отвечающему за подсчет голосов.

Литература

1. Фаронов В.В. Турбо Паскаль 7.0. Начальный курс: Учебное пособие. – М.: «Нолидж», 1999.
2. Брюхомицкий Ю.А. Нейросетевые модели для систем информационной безопасности: Учебн. пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 160 с.
3. Дагене В.А., Григас Г.К., Аугутис А.Ф. 100 задач по программированию. – М.: Просвещение, 1993.

Резюме

В данной научной работе было проведено создание протокола тайного электронного голосования на основе технологии «Блокчейна».

Түйін

Осы ғылыми жұмыста «Блокчейн» технологиясы негізінде құпия электрондық дауыс беру хаттамасын құру жүргізілді.

Summary

The creation of a report of secret electronic vote on the basis of technology of «Blockchain» was carried out in this scientific work.



УДК 665.63: 51.001.57

А.А. Ахатов, магистрант спец. «Информационные системы»

Научный руководитель: Б.Б. Оразбаев, д.т.н., профессор

КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ РАСЧЕТА И МОДЕЛИРОВАНИЯ РЕКТИФИКАЦИОННЫХ КОЛОНН

Методов расчета ректификационных колонн, которых можно использовать при моделировании процессов ректификации можно разделить на 2 группы: методы Ньютона и методы расчета От тарелки к тарелке [1].

Эти методы отличаются способом выбора независимых переменных. В методе Ньютона в качестве независимых переменных выбираются значения температуры на каждой тарелке, а независимыми переменными в методах От тарелки к тарелке выбираются составы продуктов разделения на тарелках.

Суть метода Ньютона заключается в том, что нижеследующую систему уравнений (1)-(3):

$$Y = (4,5 \frac{L_V}{\Delta h} - 0,36) \sqrt{\frac{2}{g}} (H + h_n + 1,7 \Delta h - h') \quad (1)$$

где Y – величина выхода жидкости в тарелке;

L_V – расход жидкости на единицу длины сливной планки (тарелки);

Δh – высота подпора жидкости над переливом;

H – расстояние между тарелками;

h_n – высота переливной планки;

h' – высота жидкости в переливном устройстве;

$$Q_k = (\sum_{i=1}^M r_{исч,i}^o x_{wi}) V_1, \quad (2)$$

$$Q_o = (\sum_{i=1}^M r_i^o y_{Ni}) V_N, \quad (3)$$

где Q_k – тепловая нагрузка на кипятильнике;

Q_d – тепловая нагрузка на дефлегматоре;

следует линеаризовать.

Потом итерационным методом необходимо решить относительно приращений независимых переменных. При этом в каждом цикле происходит уточнение величины искомых составов жидкости на основе выражении [2]:

$$x_n^{s+1} = x_n^s + a \Delta x_n, \quad (4)$$

где x_n^s – вектор состава жидкости на n -й ступени разделения, т.е. тарелке;

Δx – вектор приращений по составу жидкости.

Линеаризация системы уравнений покомпонентного баланса осуществляется по выражению:

$$r_{in} = V_{n-1}y_{in-1} + L_{n+1}x_{in+1} + F_n z_{in} - V_n y_{in} - L_n x_{in} - S_n x_{in} \quad (5)$$

Затем производится разложения функции невязки $r_{in}(x_i)$ в ряд Тейлора:

$$r_{in}^{(k+1)} = r_{in}^{(k)} + \sum_{m=n-1}^{n+1} \sum_{j=1}^M \frac{\partial r_{in}^{(k)}}{\partial x_{jm}} \Delta x_{jm}. \quad (6)$$

После чего по выражению (4) производится уточнение состава жидкости.

Если выполняются нижеприведенное условие (7), то заканчивается итерация процесса расчета:

$$\begin{cases} \Delta x_{in} < \varepsilon_1, & 1 \leq i \leq M; \\ r_{in} < \varepsilon_2, & 1 \leq n \leq N. \end{cases} \quad (7)$$

Алгоритм расчета ректификационной колонны по методу Ньютона состоит в следующем:

1. Задают начальные приближения составов жидкости на всех тарелках (включая куб колонны) x_{in} температур T_n , составы и количества питаний F_n , а также величины боковых отборов S_n .

2. Определяют состав паровой фазы y_{in} и температуру T_n на всех тарелках колонны (уравнения (2), (3)).

3. Величины потоков, покидающих тарелки колонны, парового V_n и жидкого L_n уточняют из уравнений теплового баланса (1) и общего материального баланса.

4. Полученные значения потоков и составов на тарелках колонны подставляют в уравнения покомпонентного баланса (5) и вычисляют величины невязок r_{in} .

5. Используя линеаризацию (6), находят величины приращений по искомым переменным Δx_{in} .

6. По уравнению (4) вычисляют новые значения искоемых переменных x_n^{s+1} .

7. Осуществляют проверку условий $r_{in} < \varepsilon_2$ и $\Delta x_{in} < \varepsilon_1$ для всех $1 \leq i \leq M$ и $1 \leq n \leq N$.

Если указанные условия выполняются, то расчет заканчивают. В противном случае расчет продолжают с п. 2.

Метод Ньютона дает быструю сходимость к решению (6-15 итераций), но требует достаточно хорошее начальное приближение. При неудачном начальном приближении составов жидкости на тарелках сходимость может быть не достигнута.

Другим возможным методом решения рассматриваемой задачи является метод релаксации. Здесь также в качестве независимых переменных выбирают составы жидкости на тарелках колонны, но в отличие от метода Ньютона уравнения покомпонентного баланса представляют в виде [3, 4]:

$$\lambda_n \frac{dx_{in}}{dt} = V_{n-1}y_{in-1} + L_{n+1}x_{in+1} + F_n z_{in} - V_n y_{in} - L_n x_{in} - S_n x_{in}, \quad (8)$$

или

$$x_{in}^{(k+1)} = x_{in}^{(k)} + \frac{1}{\lambda_n} (V_{n-1}y_{in-1}^{(k)} + L_{n+1}x_{in+1}^{(k)} + F_n z_{in}^{(k)} - V_n y_{in}^{(k)} - L_n x_{in}^{(k)} - S_n x_{in}^{(k)}), \quad (9)$$

где $1/\lambda_n$ – параметр релаксации, определяемый выражением:

$$\frac{1}{\lambda_{in}} = \frac{(1-T)x_{in}^{(k)}}{m_{in}}, \quad (10)$$

где T – фактор релаксации, которое принимает значение в интервале $[0, 1]$; $x_{in}^{(k+1)}, x_{in}^{(k)}$ – расходы нефти, на входе и на выходе ступени разделения.

Метод релаксации обладает очень хорошей сходимостью к решению, но требует очень большого числа итераций (обычно нескольких десятков) [5]. Блок-схема расчета ректификационной колонны методом релаксации приведена на рисунке.

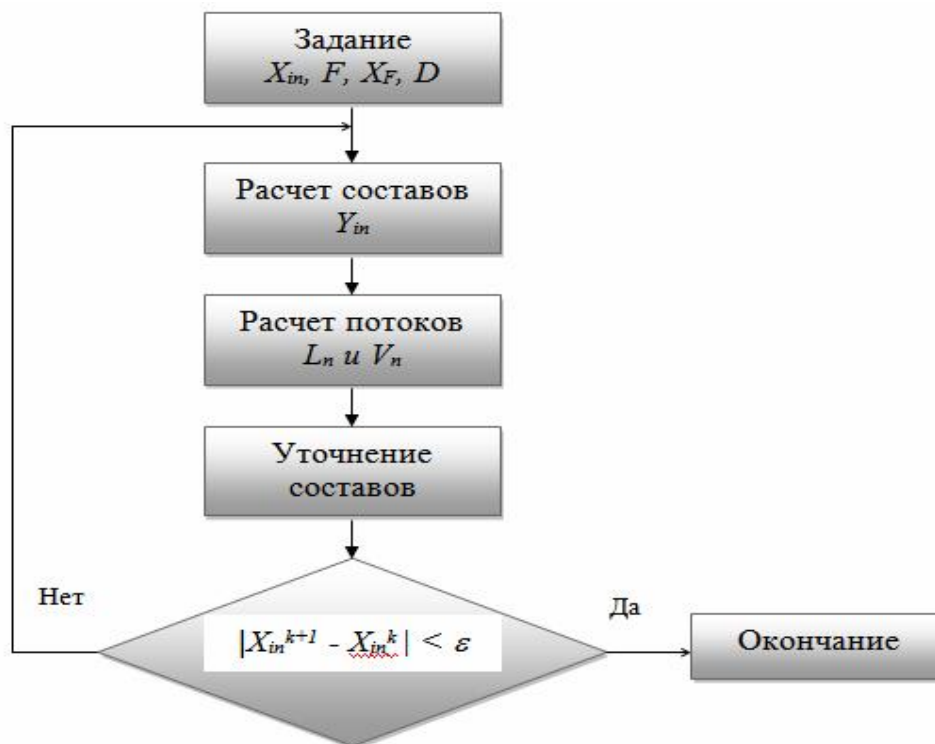


Рисунок. Блок-схема расчета ректификационной колонны методом релаксации

Еще одной модификацией является так называемый метод расчета «от тарелки к тарелке». Здесь уже в качестве независимых переменных выбирают составы продуктов разделения. Суть метода заключается в следующем.

1. Задают состав куба x_{i1} . Из системы нелинейных уравнений материального баланса и равновесия на первой ступени определяют x_{i2} , затем x_{i3} и т.д.

2. Рассчитывают x_{iN} и y_{iN} .

3. По уравнениям покомпонентного баланса для всей колонны корректируют заданные составы x_{i1} :

$$Fx_{if} = Dy_{iN} + Wx_{i1}.$$

4. Выполняется проверка выполнения условия $|x_{i1}^{(k+1)} - x_{i1}^{(k)}| < \varepsilon$. Если оно выполнено, то расчет заканчивается. В противном случае переходят к п. 1 при $x_{i1}^{(k+1)}$

Можно использовать также комбинированные методы, которые на определенных стадиях представляют собой сочетания уже рассмотренных методов. Например, можно применить метод релаксации, как более устойчивый, а затем один из методов (Ньютона), обладающий более быстрой сходимостью.

Литература

1. Расчет ректификационной колонны с различными контактными устройствами: Учебн. пособие по курсу «Процессы и аппараты химических производств» / Т.В. Борисова, М.К. Шайхатдинова, С.М. Воронин. – Красноярск: СибГТУ, 2001. – 87 с.
2. Колесников И.М. Моделирование и оптимизация процессов проектирования и управления объектами нефтепереработки. – М.: РУНГ им. И.М. Губкина, 2012. – 378 с.
3. Orazbayev B.B., Rykov A.S., Kuznetsov A.G. Fuzzy Sets application for modeling and control of Rectification Technology // Preprint IFAC. – Toulouse, France. – P. 195-199.
4. Математические модели ректификационных процессов и управления // Под ред. Л.А. Овчарова. – М.: Недра, 2001. – 370 с.

5. Кавецкий Г.Д. Расчет ректификационной установки непрерывного действия. – М.: МГЗИПП, 2008.

Резюме

Исследованы основные методы расчета ректификационных колонн, которые могут быть использованы при моделировании режимов их работы. Рассмотрены суть методов Ньютона и методов расчета «от тарелки к тарелке». Приведены основные уравнения и формулы, используемые при расчете и моделирования процессов ректификации. Описаны алгоритмы расчета ректификационной колонны по методу Ньютона и по методу расчета «от тарелки к тарелке». Создана блок-схема расчета ректификационной колонны методом релаксации.

Түйін

Ректификациялық колонналардың жұмысын модельдеуде қолдануға болатын ректификациялық процесстерді есептеудің негізгі тәсілдері зерттелген. Ньютон тәсілі мен «тарелкеден тарелкеге» тәсілінің мәндері қарастырылған. Ректификациялық процесстерді есептеуде қолданылатын негізгі теңдеулер мен формулалар келтірілген. Ньютон тәсілі және «тарелкеден тарелкеге» тәсілі бойынша ректификациялық колоннаны есептеу алгоритмдері сипатталған. Релаксация тәсілімен ректификациялық колоннаны есептеу блок-схемасы құрылған.

Summary

The basic methods for the calculation of distillation columns, which can be used in the simulation of their work, are investigated. The essence of Newton's methods and methods of calculation «from plate to plate» are considered. The basic equations and formulas used in the calculation and modeling of rectification processes are given. Algorithms for calculating the distillation column using the Newton method and the «from plate to plate» calculation method are described. Created a block diagram of the calculation of the distillation column by the method of relaxation.



УДК 004.415.25

*А.М. Елюбаев, магистрант спец. «Информационные системы»
Научный руководитель: Б.А. Серимбетов, к.т.н., и.о. доцента
КазУЭФМТ*

АНАЛИЗ И ФОРМИРОВАНИЕ ПОДХОДОВ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ МОДУЛЕЙ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕТА ГОРЮЧЕ- СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА НЕФТЕБАЗЕ

За последние годы с увеличением добычи нефти, все более актуальный вопрос стал в его хранении. На территории Казахстана насчитывается около 359 нефтебаз, из них более 80% ведут сбор остатков и учет старым методом. Связи с увеличением добычи и реализации нефтепродуктов старые методы учета стали не столь актуальными и эффективными, появилась потребность в автоматизации систем управления и создании автоматизированного рабочего места для сокращения влияния человеческого фактора и увеличение скорости отпуска нефтепродуктов.

Для более подробного раскрытия данной задачи, был изучен Казахстанский рынок программного обеспечения для нефтебаз. Изучая данный вопрос, были рассмотрены все потребности учета нефтепродуктов и ГОСТы, действующие на территории Казахстан. Изучая Казахстанский рынок программного обеспечения, можно выделить такие программные обеспечения как ЭлСи-Нефтебаза, Топаз-Нефтебаза, ПТК-НБ (Автоматика плюс). Данные программные продукты Российского происхождения и разработаны для Российского рынка и их законодательных норм. Поэтому возникла необходимость в создании казахстанского программного обеспечения для централизованного учета нефтепродуктов. Рассмотрим существующие программные средства для учета хранения горюче-смазочных материалов, несколько систем для управления деятельностью нефтебаз.

Система управления технологическими процессами **нефтебазы ПТК-НБ (Автоматика плюс)**.

Система управления технологическими процессами нефтебазы позволяет автоматизировать технологические процессы управления оборудованием, вести учет движения ГСМ, предотвратить ошибки при выполнении технологических операций и обеспечить возможность регистрации событий с записью в журнал и передачи в офис для дальнейшего анализа всех действий.

Основные функции, выполняемые системой [1]:

1. Управление участком слива ГСМ из железнодорожных цистерн.
2. Управление участком хранения ГСМ.
3. Управление оборудованием участка заправки бензовозов.
4. Сетевое разделение функций управления оборудованием нефтебазы.

При интенсивной работе нефтебазы функции управления распределяются, установлением соответствующих компонентов программного обеспечения на нескольких ЭВМ, объединенных в локальную сеть. При этом организовывается:

- рабочее место менеджера нефтебазы;
- рабочее место оператора участка слива из ж/д цистерн;
- рабочее место оператора участка налива бензовозов;
- пункт оформления отчетной документации и выдачи ТТН.

ПТК «ЭлСи-Нефтебаза»

Программно-технический комплекс «ЭлСи-Нефтебаза» (ПТК) предназначен для автоматизации предприятий, осуществляющих оптовую торговлю нефтепродуктами. Система автоматизации позволяет управлять технологическими операциями по приему и отпуску нефтепродуктов, контролировать параметры систем измерения уровня, сигнализировать об утечках и прочих аварийных ситуациях, предотвращать переливы резервуаров. Кроме этого, программный комплекс автоматизирует работу по выписке товарно-транспортных накладных на топливо и формированию оперативной отчетности. Комплекс так же включает в себя управление доступом транспорта на участок налива и санкционирование отпуска, это позволяет эффективно контролировать действия персонала и пресекать возможные злоупотребления [2].

В офис компании поступает информация о поступлениях и отпусках нефтепродуктов, а так же информация о всех событиях на участке налива. На уровне программного приложения «Офис-Нефтебаза» при помощи СОМ-объекта осуществляется интеграция с бухгалтерскими и ERP системами.

Система состоит из модулей, которые могут комбинироваться на различное количество автоматизированных рабочих мест (АРМ):

- модуль участка налива (ЭлСи-НБ-УН);
- модуль приема НП (ЭлСи-НБ-ПН);
- модуль резервуарного парка НП (ЭлСи-НБ-РП);
- модуль санкционирования отпуска (ЭлСи-НБ-СО);
- офисный модуль (ЭлСи-НБ-Офис).

Модульная структура ПО «ЭлСи-Нефтебаза» позволяет создавать необходимое количество АРМ и их функции в зависимости от объемов грузооборота НБ. Для небольших НБ, например модули ЭлСи-НБ-ПН, ЭлСи-НБ-РП, ЭлСи-НБ-УН и ЭлСи-НБ-СО, могут быть объединены в одно АРМ. ПО поддерживает работу с оборудованием УСН, АСН и уровнемерами всех распространенных типов.

АСУ «Топаз – Нефтебаза»

Автоматизированная система управления «Топаз – Нефтебаза» – комплексная система управления автоматизированными системами налива и приемными устройствами нефтебазы обеспечивает учет движения ГСМ, получение отчетности, автоматизирует работу оператора, облегчает администрирование нефтебазой, работает с основным и широким спектром дополнительного оборудования (системы измерения уровня, плотности, температуры).

АСУ «Топаз – Нефтебаза» позволяет успешно решать вопросы автоматизации предприятий

посредством поддержки сосредоточенной и распределенной схем управления топливораздаточным оборудованием, налива по распоряжениям сторонней информационной системы [3].

Анализ существующих автоматизированных систем по учету нефтепродуктов показал необходимость разработки программного обеспечения, которое должно состоять из следующих модулей:

- модуль участка налива, для отпуска нефтепродуктов на нефтебазе. Предназначен для оператора нефтебазы, в модуле выведена информация по отпуску нефтепродукта, оператор будет водить наряд по приему, а также изменять и удалять её, также вести журнал по отпуску нефтепродуктов;

- модуль приема нефтепродукта для внесения и регистрации приема нефтепродуктов автотранспортным, железнодорожным, морским и по автомобильным путям;

- модуль резервуарного парка, для инвентаризации, контроля остатков и внесение изменений по плотности и уровню нефтепродукта в резервуаре;

- офисный модуль, для объединения всех модулей на нефтебазе, что позволяет вести централизованный учет нефтепродуктов, позволяет вывести на экран оперативные остатки нефтепродуктов в резервуарном парке. Он предназначен для учета и ведение документооборота на нефтебазе.

Для решения проблемы с учетом нефтепродуктов на нефтебазе был выбран способ модулирования структуры программного обеспечения, что позволяет создавать необходимое количество автоматизированных рабочих мест и их функции в зависимости от объемов, так же с таким способом структуры программного обеспечения появляется возможность добавление в офисный модуль дополнительно другие нефтебазы одной сети. Что позволяет вести централизованный учет всех нефтебаз одной сети [4].

Схема работы программного обеспечения на нефтебазе указана на рисунке. Данная схема решения затрагивает все потребности для ведения учета на нефтебазе.

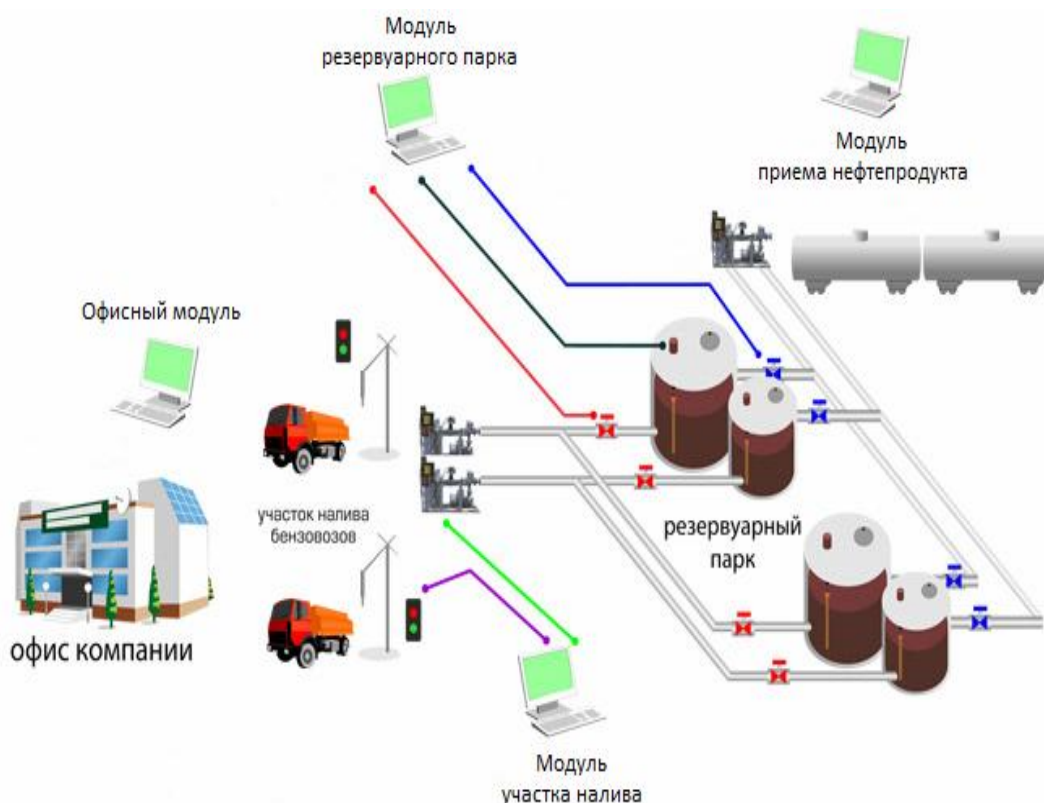


Рисунок. Схема работы программного обеспечения

Литература

1. automatikaplus.ru
2. <http://azs-teh.ru/catalog/sistemyi-upravleniya/elsi-neftebaza.html>
3. <http://petrolservice.ru/topazneft.html>
4. Максимова А.М., Емельянова Д.К. Автоматизированная система коммерческого учета нефтепродуктов // Молодой ученый. – 2016. – №21. – С. 177-179. <https://moluch.ru/archive/125/34876/>

Резюме

В статье рассматриваются вопросы совершенствования подхода учета, а так же оценки реализации горюче-смазочных материалов на нефтебазах. В статье затрагиваются вопросы по мобильному учету и выводу оперативных остатков. Изучен казахстанский рынок автоматизации систем управления на нефтебазе, также учтены потребности руководства и бухгалтерии. Предложены модули для разработки программного обеспечения нефтебазы.

Түйін

Мақалада мұнай базаларында жанар-жағармай материалдарын сатуды есепке алу тәсілін жетілдіру, сондай-ақ бағалау мәселелері қарастырылады. Мақалада мобильді есепке алу және жедел қалдықтарды шығару мәселелері қозғалады. Мұнай базасындағы басқару жүйелерін автоматтандырудың қазақстандық нарығы зерттелді, сондай-ақ басшылық пен бухгалтерия қажеттілігі ескерілді. Мұнай базасын бағдарламалық қамтамасыз етуді әзірлеу үшін модульдер ұсынылды.

Summary

The article discusses the issues of improving the accounting approach, as well as evaluating the sale of fuel and lubricants at oil depots. The article addresses issues of mobile accounting and withdrawal of operating balances. The Kazakhstan market of automation of control systems at a tank farm has been studied, and the needs of management and accounting have also been taken into account. The proposed modules for the development of software for the tank farm.



ӘОЖ 658.5

А.Б. Имашева

*«Ақпараттық жүйелер» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: А.Е. Есентугелов, д.э.н., профессор
ҚазЭҚХСУ*

БИЗНЕС-ҮДЕРІСТЕРДІ МОДЕЛЬДЕУГЕ БАҒЫТТАЛҒАН ПРОГРАММАЛЫҚ ҚҰРАЛДАРДЫ ТАЛДАУ

Бизнес-модельдеу – бұл статистикалық деректерді оңтайландыру және сәйкестендіру мақсатында бағдарламалық жасақтамадағы бизнес-процестерді ұйымдастыру және имитациялау. Бизнес-модельдеу жүйесі бизнес-қызметті қайта құрылымдау мен жетілдіруге бағытталған стратегиялық шешімдер қабылдауға көмектеседі.

Диагностиканың нәтижесінде компания басшылары бизнес-үдерістерді ресімдеу мен оңтайландыру бойынша жұмысты бастау туралы шешім қабылдауға негізгі себептер:

- қажетсіз жұмыстардың орындалуы, жұмыс циклдары әр түрлі созылуы;
- бизнес-процестерді стандарттау мен біріздендірудің жоқтығы, іскерлік процестердің еркін құрылымы, олардың орындалуын реттейтін құжаттаманың болмауы;
- ақпараттардың тиімсіз архитектурасы (жинау, талдау, деректерді сақтау), автоматтандырудың жеткіліксіз деңгейі;

- бөлімшелер мен департаменттердің артық саны, функциялардың қайталануы, олардың арасындағы тиімсіз өзара әрекеттесу;
- жауапкершілік аймақтары нашарлау, бизнес үдерісіне жауапты адамның болмауы және тұтас алғанда оның нәтижесі;
- бақылау және есеп беру қызметіне жұмсалған еңбек шығындарының жоғарылауы, мақұлдауда уақыттың айтарлықтай жоғалуы;
- еңбекті бағалау жүйесі қызметкерлерді шығынды азайтуға және сапасын жақсартуға ынталандырмайды, мотивациялық көрсеткіштер дәлелді түрде бақыланады.

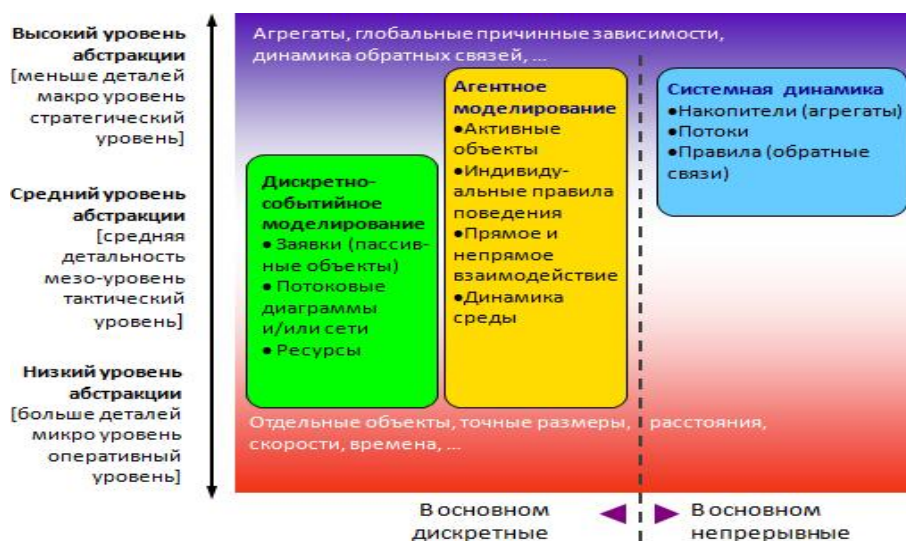
Жоғарыда көрсетілген себептердің барлығын, сондай-ақ басқаларды, ең танымал бағдарламалық имитациялық модельдеу құралдарын пайдалану арқылы оңтайландыруға немесе жоюға болады, мысалы: AnyLogic, BusinessStudio, BizagiProcessmodeler [1-5].

AnyLogic модельдеу бағдарламалары.

AnyLogic ұсынған модельдеу тілінің бірегейлігі, икемділігі мен күші жүйенің кез келген егжей-тегжейлі үлгісімен қарастырылған кез келген аспектісін қарастыруға мүмкіндік береді (1-сурет). AnyLogic графикалық интерфейсі, құралдар мен кітапханалары – өндіріс, логистика, бизнес-процестерді моделдеуден бастап компания дамуының және нарықтарының стратегиялық модельдеріне дейін кең ауқымды міндеттерге арналған модельдер жасауға мүмкіндік береді.

AnyLogic – модельдер жасаудың барлық тәсілдерін қолдайтын жалғыз имитациялық модельдеу құралы (ИМ):

Процесті-бағдарланған (дискретті оқиға), жүйелік динамикалық және агентті, сондай-ақ олардың кез келген комбинациясын қамтиды.



1-сурет. AnyLogic-тағы абстракциялау деңгейі

Жүйе динамикасы, жекелеген объектілерді олардың бірліктерімен алмастыратын абстракцияның ең жоғары деңгейін білдіреді. Дискретті оқиғаларды модельдеу төмен және орта ауқымда жұмыс істейді. Агент-негізделген модельдеуге келетін болсақ, оны кез келген деңгейде және кез келген шкала бойынша қолдануға болады. Агенттер жаяу жүргіншілерді, автомобильдерді немесе роботтарды физикалық кеңістікте, тапсырыс берушілер немесе сатушыларды ортақ деңгейде немесе бәсекелес компанияларды жоғары деңгейде көрсете алады [2, 3].

BusinessStudio бизнес-модельдеу бағдарламалық ортасы. BusinessStudio бизнес-модельдеу жүйесі бизнес құрылымын мүмкіндігінше оңай жасау үшін арнайы жасалған. Сонымен қатар, компания үздіксіз дамуын қамтамасыз ету үшін қажетті мәселелерді шешуді қамтамасыз етеді. Осылайша, BusinessStudio компаниясы «Дизайн – Іске асыру – Басқару – Талдау» тиімді менеджмент жүйесін құрудың толық циклын қолдайды және келесі міндеттерді шешуге мүмкіндік береді:

- стратегияны ресімдеу және оған қол жеткізуді бақылау;
 - бизнес-үдерістердің модельдеу мен оңтайландыру;
 - ұйымдастыру құрылымын жобалау мен штаттық кестесін құру;
 - қызметті реттеу: қызметкерлердің арасында нормативтік құқықтық актілерді әзірлеу және оларды қызметкерлерге бөлу;
 - ISO стандартына сәйкес сапа менеджмент жүйесін енгізу;
 - техникалық сипаттамаларды қалыптастыру және ақпараттық жүйелерді енгізуді қолдау.
- BusinessStudio мүмкіндіктері компанияны жетілдіру циклын көрсететін диаграмма арқылы анық көрсетуге болады (2-сурет).



2-сурет. BusinessStudio-да компанияны жетілдіру циклы

BusinessStudio-дағы имитациялық модельдеу функционалдығы және функционалды шығындарды талдау мыналарды қамтиды:

- Бизнес-процестердің өнімдерінің құнын анықтау.
- Бизнес-процестердің тиімділігін бағалау.
- Қызметкерлердің қажетті санын есептеу.
- Кедергілерді іздеу.

BusinessStudio-дағы кешенді модель келесі элементтерді қамтиды:

- Стратегия (оларға қол жеткізу мақсаттары мен көрсеткіштері жүйесі).
- Бизнес-процестердің моделі және олардың KPI.
- Ұйымдастыру құрылымы.
- Ресурстар мен құжаттар.
- Ақпараттық жүйелер.

BusinessStudio-да графикалық модельдеу ортасы ретінде, кеңінен қолданылатын Microsoft Office Visio бумасын пайдаланады [4].

BizagiProcessmodeler бизнес процесті модельдеу бағдарламалық ортасы.

BizagiProcessModeler – бизнес процестердің диаграммаларын немесе тізбектерін әзірлеуге маманданған бағдарламалық жасақтама ортасы.

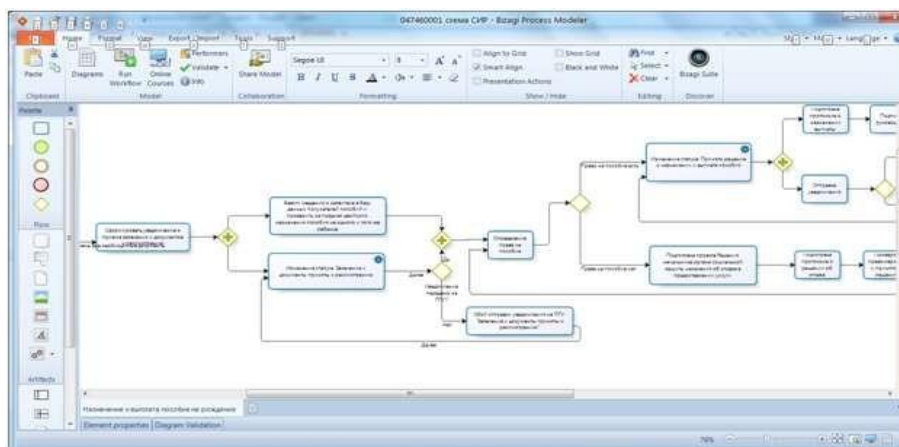
Bizagi бағдарламалық жасақтама өнімі бизнестің модельдерін құруға, бағдарламалау қажеттілігіңіз графикалық ортаны пайдалану арқылы бизнес-процестерді орындауға және жетілдіруге мүмкіндік береді.

BizagiProcessModeler имитациялық модельдеу графикалық элементтердің аз саны бар диаграммаларды қолдана отырып орындалады. Ол пайдаланушыларға процестің логикасын тез түсіруге көмектеседі. Элементтің төрт негізгі санаты бар:

- ақпараттар ағынын басқару: оқиғалар, әрекеттер және логикалық операторлар;
- объектілерді қосу: басқару ағыны, қауымдастық хабар ағымы;
- рөлдер: пулдар мен жолдар;
- артефакттар: деректер, топтар және мәтіндік аннотациялар.

Бұл төрт санаттағы элементтер бизнес-процестердің қарапайым диаграммаларын құруға мүмкіндік береді, бұл тіпті жаңа пайдаланушылар үшін өте ыңғайлы. Модельдің ерекшеліктер мәнерлілігін арттыру үшін басқару ағыны объектілерінің және артефакттардың жаңа түрлерін жасауға мүмкіндік береді.

Process Modeler Microsoft Office стилінде жасалған (3-сурет).



3-сурет. **BizagiProcessModeler** негізгі мәзірі

Негізгі идея – әр түрлі санаттағы пайдаланушыларға (сәулетшілер, талдаушылар, BPMN әзірлеушілер, тестілеушілер) колдану қарапайымдылығы мен ыңғайлылығы [5].

Әдебиеттер

1. Моделирование бизнес-процессов на раз, два, три: ликбез для руководителей. <http://www.e-executive.ru/knowledge/announcement/1775645/>
2. Мезенцев К.Н. Практикум «Моделирование систем в среде AnyLogic 6.4.1». – Часть 2 (МАДИ).
3. Карпов Ю. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с AnyLogic 5. – Спб.: БХВ Питербург, 2005.
4. Официальный сайт BusinessStudio. <http://www.businessstudio.ru/description/intro>
5. Официальный сайт Bizagi. http://www.bizagi.com/index.php?option=com_content&view=article&id=335&Itemid=267&lang=en.

Түйін

Мақалада бизнес-үдерістерді модельдеуге бағытталған түрлі программалық құралдар талданады. AnyLogic, Business Studio, Bizagi Process modeler сияқты бағдарлама өнімдері қарастырылып, сипатталады.

Резюме

В статье проведен анализ различных программных средств, ориентированных на имитационное моделирование бизнес-процессов. Описаны такие программные продукты как AnyLogic, BusinessStudio, Bizagi-Processmodeler.

Summary

The article analyzes various software tools focused on simulation of business processes. Software products such as AnyLogic, BusinessStudio, BizagiProcessmodeler.



*Г.Р. Исхакова, магистрант спец. «ИС»
А.Д. Альмагамбетова, магистрантка спец. «ИС»
Научный руководитель: С.А. Алтынбек, PhD
КазУЭФМТ*

КРАТКИЙ ОБЗОР В ИСТОРИЮ ПРОСТЫХ ЧИСЕЛ

Многие думают, что простые числа не нуждаются в глубоком изучении, но они имеют очень большое и фундаментальное значение для математики. Все числа могут быть предоставлены уникальным способом в виде простых чисел, перемноженных друг на друга. Это означает, что простые числа – это «атомы умножения», небольшие частички, из которых может быть выстроено что-то большое.

Так как простые числа – это основополагающие элементы целых чисел, которые получаются при помощи умножения, многие проблемы целых чисел могут быть сведены к проблемам простых чисел.

У простых чисел существует большое количество применений как в математике, так и за ее пределами. Простые числа в наше время используются практически ежедневно, но чаще всего люди об этом даже не догадываются. Простые числа представляют такое значение для ученых, поскольку они являются атомами умножения. Множество абстрактных проблем, касающихся умножения, могли бы решить, если люди знали бы больше о простых числах. Математики часто разделяют одну проблему на несколько мелких, и простые числа могли бы помочь им в этом, если бы они понимали их лучше.

Простые числа изучаются уже более 3-х тысяч лет и имеют простое описание, но о простых числах до сих пор знают на удивление мало. Например, математики знают, что единственной парой простых чисел, отличающихся на единицу, являются 2 и 3. Но неизвестно, существует бесконечное количество пар простых чисел, отличающихся на 2 или нет. Возможно и существует, но это пока не доказано. Это проблема, которую можно объяснить ребенку школьного возраста, но все-таки величайшие математики ломают над ней голову уже более сотни лет.

Самым серьезным вызовом для практического применения является сложность нахождения всех простых множителей числа. Если взять число 15, можно быстро определить, что $15=5 \times 3$. Но если взять 1000-значное число, вычисление всех его простых множителей займет больше миллиарда лет даже у самого мощного суперкомпьютера в мире. Интернет-безопасность во многом зависит от сложности таких вычислений, потому для безопасности коммуникации важно знать, что кто-то не может просто взять и придумать быстрый способ найти простые множители.

Несмотря на то, что эта тема эта стара и затрагивала многих известных математиков на протяжении всей истории, она по-прежнему актуальна. Ученые не знают, существует ли бесконечное количество пар таких простых чисел, как 3 и 5, отличающихся на 2. Это известная нерешенная проблема. Математик Итан Чжан сделал большой прорыв в отношении этой проблемы. В начале 2013 г. ученые не знали, существует ли бесконечное количество пар простых чисел в пределах 1 квинтиллиона друг от друга или для любого числа, помимо 1 квинтиллиона, независимо от его величины. Благодаря теоретическим наработкам, основанным на работе Чжана, математики знают, что существует бесконечное количество простых чисел, отличающихся друг от друга не больше чем на 246. Число 246 гораздо больше двух, однако оно заметно меньше бесконечности.

Сейчас невозможно сказать, как простые числа будут использоваться в будущем. Чистая математика (например, изучение простых чисел) неоднократно находила способы применения, которые могли показаться совершенно невероятными, когда теория впервые разрабатывалась. Снова и снова идеи, воспринимавшиеся как чудной академический интерес, непригодный в реальном мире, оказывались на удивление полезными для науки и техники. Годфри Харольд Харди, известный математик начала XX столетия, утверждал, что простые числа не имеют реального

применения. Сорок лет спустя был открыт потенциал простых чисел для компьютерной коммуникации, и сейчас они жизненно необходимы для повседневного использования интернета.

Поскольку простые числа лежат в основе проблем, касающихся целых чисел, а целые числа постоянно встречаются в реальной жизни, простым числам найдется повсеместное применение в мире будущего. Это особенно актуально, учитывая, как интернет проникает в жизнь, а технологии и компьютеры играют большую роль, чем когда-либо раньше.

Существует мнение, что определенные аспекты теории чисел и простых чисел выходят далеко за рамки науки и компьютеров. В музыке простые числа объясняют, почему некоторые сложные ритмические рисунки долго повторяются. Это порой используется в современной классической музыке для достижения специфического звукового эффекта. Последовательность Фибоначчи постоянно встречается в природе, и есть гипотеза о том, что цикады эволюционировали таким образом, чтобы находиться в спячке в течение простого числа лет для получения эволюционного преимущества. Также предполагается, что передача простых чисел по радиоволнам была бы лучшим способом для попытки установления связи с инопланетными формами жизни, поскольку простые числа абсолютно независимы от любого представления о языке, но при этом достаточно сложны, чтобы их нельзя было спутать с результатом некоего в чистом виде физического природного процесса.

Простые числа – это натуральные числа, большие единицы, которые имеют только два делителя: единицу и само это число.

Примеры простых чисел: 2, 3, 5, 7, 11, 13...

(Единица не является простым числом!)

Существует множество задач, связанных с простыми числами, и хотя формулируются они достаточно просто, решить их бывает очень трудно. Некоторые свойства простых чисел еще не открыты. Это побудило немецкого математика Германа Вейля (Weyl, 1885-1955) так охарактеризовать простые числа: «Простые числа – это такие существа, которые всегда склонны прятаться от исследователя».

Во все времена люди хотели найти как можно большее простое число. Пока люди считали только при помощи карандаша и бумаги, им нечасто удавалось обнаружить новые простые числа. До 1952 г. самое большое известное простое число состояло из 39 цифр. Теперь поиском все больших простых чисел занимаются компьютеры. Это может представлять интерес для любителей рекордов.

Составим программу, которая будет проверять, является ли введенное число простым.

Самый простой путь решения этой задачи – проверить, имеет ли данное число n ($n \geq 2$) делители в интервале $[2; n-1]$. Если делители есть, число n – составное, если – нет, то – простое. При реализации алгоритма разумно делать проверку на четность введенного числа, поскольку все четные числа делятся на 2 и являются составными числами, то, очевидно, что нет необходимости искать делители для этих чисел. Логическая переменная `flag` в программе выступает в роли «флаговой» переменной и повышает наглядность программы, так, если `flag = true`, то n – простое число; если у числа n есть делители, то «флаг выключаем» с помощью оператора присваивания `flag := false`, таким образом, если `flag = false`, то n – составное число.

```
var
n,i: longint;
flag: boolean;
begin  writeln('vvod n');
read(n);
if n = 2 then flag := true
      else if not odd (n) then flag := false
      else begin
flag := true;
fori := 2 to n-1 do
if n mod i = 0 then flag := false
end;
if flag then writeln('Yes') else writeln('No');
```

```
readln;  
end.
```

А теперь составим программу, которая напечатает все простые числа в заданном интервале $[2, m]$, для $m > 3$ и подсчитает их количество.

Для реализации данного алгоритма необходимо проверить каждое число, находящееся в данном интервале, – простое оно или нет. Однако для этого машине пришлось бы потратить много времени. Поэтому подумаем, каким образом можно оптимизировать алгоритм, описанный выше, применительно к следующей задаче?

Будем использовать следующие приемы оптимизации алгоритма:

- 1) рассматривать только нечетные числа;
- 2) использовать свойство: наименьшее число, на которое делится натуральное число n , не превышает целой части квадратного корня из числа n ;
- 3) прерывать работу цикла, реализующего поиск делителей числа, при нахождении первого же делителя с помощью процедуры Break, которая реализует немедленный выход из цикла и передает управление оператору, стоящему сразу за оператором цикла.

Как правило, многие сами догадываются о приемах №1 и №3, но не всегда знают, как реализовать в программе досрочное завершение цикла, прием же №2 для них не очевиден, поэтому, возможно, нам следует остановиться на нем более подробно или же привести полное доказательство этого утверждения.

Счетчик чисел будет находиться в переменной k . Когда очередное простое число найдено, он увеличивается на 1. Простые числа выводятся по 10 в строке, как только значение счетчика становится кратным 10, курсор переводится на новую строку.

```
var  
m,n,i,k: longint;  
flag: boolean;  
begin  
  writeln('vvod m>3');  
  readln(m);  
  write('  2    3');  
  n:=3; k:=2; n:=n+2;  
  while n <= m do begin  
    flag:=true;  
    for i:=2 to round(sqrt(n)) do  
      if n mod i = 0 then begin flag:=false;  
                             break  
                             end;  
    if flag then begin  
      write(n:7);  
      k:=k+1;  
      if k mod 10 = 0 then writeln  
      end;  
    n:=n+2  
  end;  
  writeln;  
  writeln('kol-vo = ',k);  
  readln  
end.
```

Литература

1. Андреева Е.В. Методика обучения основам программирования на уроках информатики. Лекции 1-8. – М.: Педагогический университет «Первое сентября», 2006.

2. Дагене В.А., Григас Г.К., Аугутис А.Ф. 100 задач по программированию. – М.: Просвещение, 1993.
3. Фаронов В.В. Турбо Паскаль 7.0. Начальный курс: Учебн. пособие. – М.: «Нолидж», 1999.

Резюме

В данной научной работе был проведен обзор и анализ нахождения простых чисел. Так же были исследованы существующие проблемы и алгоритмы нахождения простых чисел.

Түйін

Осы ғылыми жұмыста қарапайым сандарды табу үшін шолу және талдау жүргізілді. Сондай-ақ, қарапайым сандарды табу үшін бар проблемалар мен алгоритмдер зерттелді.

Summary

There are the review and the analysis to find out prime numbers in this scientific work. Also the existing problems and algorithms of numbers were investigated.



ӘОЖ 004.056.53

Б.О. Қабдеш, «Ақпараттық жүйелер» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: **С.А. Абдыманапов**, пед.ғ.д., профессор
ҚазЭҚХСУ

ИНТЕРНЕТТЕГІ АҚПАРАТТЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІ ЗЕРТТЕУ

Электронды есептеуіш техниканың адам қызметінің барлық жұмыс салаларында кең қолданылуы қазіргі заманда ғылыми-техникалық прогресстің маңызды бағыты болып табылады. Сонымен қатар ақпарат өңдеу масштабы кең көлемде ұлғаяуда, яғни мүмкіндігінше үлкен көлемді мәліметтердің ақпараттық жүйелер көлеміндегі концентрациясы мен олардың өңделу процессі. Бұндай жүйенің сенімділігі мен функционалдау тұрақтылығы мәселелерімен қатар, ондағы ақпаратты циркуляциялайтын қауіпсіздікті қамтамасыз ету мәселесі туындайды. Ақпарат қауіпсіздігі – жүйенің бұл берілген уақыт аралығында, яғни ақпаратты өңдеу кезінде мәліметтердің жоғалуы мен модификациясының минималды ықтималдылығын қамтамасыз ету әдісі.

Күрделі ақпараттық жүйелердің дамуы мен ұйымдастырылуы маманға мынадай талаптар қояды: мәліметтердің үлкен массивтерімен жұмыс істеу технологиясын білу, ыңғайлы қолданбалы интерфейсті құра алуы, ақпараттың қауіпсіздігін қамтамасыз ету. Ақпарат қауіпсіздігінің программалық және ұйымдастырушылық әдістерінің қажеттілігі және сол әдістердің мемлекеттік және муниципалды мекемелерде, ұйымдарда және басқа да қызмет салаларында өңделуі мен қолданылуын жүзеге асыратын мамандарға сұраныс үнемі артуда.

Ақпарат қауіпсіздігінің ұйымдастырылуы мен технологиясы – ол қазіргі ақпараттық технологияларын қолдана отырып ақпарат алмасу, өңдеу және сақтауда оның қауіпсіздігін қамтамасыз ету әдістерінің; программалық-аппараттық, криптографиялық және ұйымдық-құқықтық әдістердің жиынтығын қамтитын ғылым мен техника саласы. Кез келген ЭЕМ-нің жұмыс уақыты кезінде ақпаратты санкцияланбаған түрде қабылдап алатын электромагниттік аймақ пайда болады. ДК-де бұл өте қауіпті, себебі ондағы өңделетін ақпарат құрылымдық болып келеді [1].

Сонымен қатар ЭЕМ-де ақпарат қорғау әдістерінің бірі болып криптографиялық әдіс табылады. Олардың негізгі мақсаты – ақпаратты байланыс желілерімен тасымалданған кезінде, магнитті дискілерде сақталған кезінде қорғау және жалған ақпараттың енуіне жол бермеу.

Ақпарат қорғаудың практикалық жүзеге асуы программалық, яғни шифрлеу арнайы

программамен жүзеге асады және техникалық бола алады, яғни шифрлеу алгоритмі техникалық әдістермен жүзеге асады. Қорғау жүйесі пайдаланушыларға ресурстарды қолдану кезінде ыңғайсыздық тудырмауы керек.

Қауіпсіздік саясаты мынадай элементтерден тұрады: қатынас құруды ерікті басқару, объектілерді қайтадан пайдаланудың қауіпсіздігі және қатынас құруды мәжбүрлі басқару.

Қатынас құрудың ерікті басқару – жеке субъект немесе құрамына осы субъект кіретін топтың тұлғасын ескеру негізінде жасалған объектілерге қатынас құруды шектеу. Ерікті басқару – белгілі бір тұлға (әдетте, объектінің иесі) өзінің қарауынша басқа субъектілерге өзінің шешімі бойынша объектігі қатынас құру құқығын бере алады. Қатынас құрудың ағымдағы жағдайы ерікті басқару кезінде матрица түрінде көрсетіледі. Қатарларында – субъектілер, бағандарында – объектілер, ал матрицаның түйіндерінде қатынас құру құқығының (оқу, жазу, орындау және т.б.) кодасы көрсетіледі.

Операциялық жүйелердің және дерекқор басқару жүйелерінің көпшілігі осы ерікті басқаруды жүзеге асырады. Оның негізгі жағымды жағы – икемділігі, ал негізгі кемшіліктері – басқарудың бытырыңқылығы және орталықтандырылған тексерудің күрделілігі, сондай-ақ, қатынас құру құқығының деректерден бөлек қарастырылуы (қаскүнемдер осыны пайдалана отырып құпия ақпараттарды жалпы қол жеткізерлік файлдарға көшіріп алуы мүмкін).

Бұл элемент құпия ақпаратты кездейсоқ немесе әдейі шығарып алудан сақтайтын қатынас құруды басқаратын құралдардың маңызды қосымшасы болып табылады. Объектілерді қайтадан пайдаланудың мүмкін болатын 3 қаупі бар: жедел жадыны қолдану, сыртқы сақтау құрылғыларын қайтадан пайдалану және ақпарат енгізу/шығару құрылғыларын қайтадан пайдалану.

Қорғаныш тәсілдерінің бірі – құпия ақпаратпен жұмыс істегеннен кейін жедел жадыда немесе аралық жадыны тазалау. Жақсы әдіс деп тегерінші нығыздау программаларын қолдануды да санауға болады. Мәселен, принтерлердің аралық жадында құжаттардың бірнеше беті сақталып қалуы мүмкін. Олар басу үрдісі аяқталған соң да жадыда қалып қояды. Сондықтан оларды шығарып тастау үшін арнаулы шаралар қолдану қажет. Әдетте кездейсоқ биттер тізбегін үш қайталап жазу жеткілікті болады [2].

Вирустарды жұқтырудың ең кең тараған тәсілі дискеталар болды, өйткені олардың көмегімен компьютер арасында бағдарламалар таратылды. BBS пайда болғаннан кейін вирустар модем арқылы тарала бастады. Интернет вирустар таралуының тағы бір каналының пайда болуына әсерін тигізіп, оларды жоюдың дәстүрлі әдістері қолданылмайды. Ғаламдық желілерден бағдарлама жүктеуге рұқсат ететін ұйымдар, бағдарламаларды вирустарға тексереді.

Вирустармен жұқтыру қаупі компьютерде жаңа файлдардың немесе бағдарламалардың пайда болуына, сондай-ақ Интернетте жұмыс істеу конфигурациясындағы өзгерістер, электрондық поштаны оқу мен файлдарды жүктеуге пропорционалды. Компьютер немесе ондағы деректердің маңызы көп болған сайын, вирустарға қарсы қауіпсіздік шараларын көп ойластыру қажет. Жұқтырған бағдарламалар мен файлдарды жүктеуді шектеу қажет. Вирустарды тексеру әсіресе жаңа файлдар үшін мұқият жүргізілуі керек.

Негізгі құрал ретінде объектілі-бағдарланған тәсіл ұсынылады. Инкапсуляция, мұрагерлік, полиморфизм, объектілер қырларын бөлу – бұл әмбебап ұғымдар барлық ақпараттық қауіпсіздік мамандары білуі қажет. Заң шығарушы, әкімшілік және процедуралық деңгей ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін маңызды болып табылады. Ақпараттық қауіпсіздікті мәселесінің маңыздылығын жан-жақты атап көрсету қажет, зерттеудің маңызды бағыттарына ресурстарды шоғырландыру, білім беру қызметін үйлестіру, ақпараттық қауіпсіздікті бұзушыларға теріс қарым-қатынасы құру – мұның барлығы заңнамалық деңгейдің функциялары.

Бағдарламаларды қорғаудағы ең сапалы әдістердің бірі болып ақпаратты криптографиялық түрлендіру болып табылады. Алайда шифрлау жүйені жөндеуіш басқаруында немесе дизассемблер көмегімен зерттеу бұзушыға криптографиялық қорғау алгоритмін түсінуге және оны қайталауға мүмкіндік береді. Сондықтан шифрлауды бағдарламаның кодын статикалық және динамикалық талдаудан қорғаумен бірге қолдану қажет. Статикалық зерттеу – дизассемблер пайдаланумен, ал динамикалық зерттеу – жөндеуіш қолданумен орындалады. Дизассемблер – түсініксіз машиналық кодын жеңіл оқылатын Ассемблер тілінде мәтінге түрлендіреді. Жөндеуіш – бағдарламаның әрбір

коды немесе бөлек кескіні орындалған соң компьютерде барлық өтетін процестер туралы хабарлайды. Бағдарламалық кодтың құпиялығын қамтамасыз ету үшін барлық статикалық және динамикалық құралдардың жұмысының берекесін қашыру немесе жұмысын теріс істеуін мәжбүр ету керек. Жалпы қабылданған «көрнекілік» пен «құрылымдықтан» өзге механизмдерді қорғауда «көрнекілікті» қолданған дұрыс, яғни бұл стиль күрделі және шатастыратын орындалу модулін алуға мүмкіндік береді.

Соңғы уақытта бұзуға қарсы қолданылатын құралдар ескірді деген ұғым жиі айтылады, хакерлік құралдар бағдарламалық кодты зерттеуден қорғайтын қорғаныстардың кез келгенінен өтуге мүмкіндігі бар. Шынында да, кез келген қорғаныс құралын ашуға болады, себебі оның коды процессор арқылы қойылады. Бұзушы бағдарламаны жан-жақты виртуалды жүйеде зерттей алады, онда процессор, жады, сыртқы құрылғылар, операциялық орта эмулирленеді. Бұл жағдайда көптеген қарсы тұру тәсілдері тиімсіз болып саналады. Қандай да ортаның эмуляциясы сапалы болғанымен соңғысы болмыстан ерекше болады. Мысалы, аппаратураның мерзімдік сипаттамасының дәл эмуляциясының болмауынан және қорғалған бағдарлама осыдан шығатын барлық ақпаратты тани біледі [3].

Әдеттегі хатқа немесе құжатқа орындаушы немесе соған жауапты адам өз қолын қояды. Бұл іс-әрекет әдетте екі түрлі қызмет атқарады. Біріншіден, хабарды алушы хаттың түпнұсқа екеніне көз жеткізуі керек, ол оны өзіндегі бар нұсқамен салыстыру арқылы іске асырады. Екіншіден, жеке қолтаңба құжат авторлығын дәлелдейтін заңды кепілдеме болып табылады. Осы аталған аспект әр түрлі сауда келісімдерін, сенімхат, міндеттеме сияқты құжаттарды маңызды рөл атқарады.

Адамның қағаздағы қолтаңбасын анықтау мен оның авторлығын дәлелдеу криминалистикалық әдістерге жүгінсе, электрондық қолтаңба мәселе сәл өзгешелеу болады. Биттер тізбегін көшіріп алып, оған кез келген өзгерту енгізуді кез келген пайдаланушы іске асыра алады. Қазіргі кезде құжаттардың және оларды өңдеу құралдарын қолдануда қағазсыз құжаттардағы авторлық пен түпнұсқалықты анықтау маңызды проблема қатарына енді.

Әдебиеттер

1. Галатенко В.А. Основы информационной безопасности. – М.: ИНТУИТ.РУ. – 2003. – С. 15-26.
2. Завгородний В.И. Комплексная защита информации в компьютерных системах. – М.: «Логос». – 2001. – С. 8-16.
3. Малюк А.А., Пазизин С.В., Погужин Н.С. Введение в защиту информации в автоматизированных системах. – М.: «Горячая Линия – Телеком». – 2001. – С. 5-14.

Түйін

Интернеттегі деректермен алмасу қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін программалық құралдарды зерттеп, тиімді қорғау саясатын жоспарлау, ақпаратты қорғау құралдарын салыстырып, іс-жүзінде жүзеге асыру. Қауіпсіздік саясатының құрамына мүмкін болатын қауіптерге талдау жасайтын және оларға қарсы әрекет шаралары кіретін қорғаныштың белсенді сыңарын құру көзделді. Қауіпсіздік саясатының құрамына ең кемінде мына элементтер кіруі керек: қатынас құруды ерікті басқару, объектілерді қайтадан пайдаланудың қауіпсіздігі және қатынас құруды басқару.

Резюме

В статье рассматриваются проблемы исследования программных средств для обеспечения безопасности обмена данными в интернет-системах, планирования эффективной политики защиты, реализация средств защиты информации. В состав должны входить как минимум следующие элементы политики безопасности: создание добровольных отношений управления и безопасность объектов.

Summary

The research tools to ensure the safety of sharing data in online systems, planning effective protection policies, the implementation of information security tools. The composition of the security policy to include the measures to counter the threats that came to the conclusion that their analysis of the active protection component. The composition should include at least the following elements of the security policy: the creation of a voluntary relationship management and security features.



*А.М. Мейрамбек, магистрант спец. «ИС»
Научный руководитель: Г.Ж. Шуйтенов, к.п.н., и.о. доцента
КазУЭФМТ*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ СЕТЕЙ

В настоящее время сложились определенные проблемы дальнейшего развития глобальных сетей, обусловленные системой адресации и алгоритмами доставки пакетов, для решения которых было предложено IPv6 для расширения адресного пространства, MPLS и PBB для ускоренной доставки пакетов, многочисленные методы инжиниринга трафика для обеспечения качества обслуживания.

Среди основных тенденций развития современных сетей следует отметить следующие:

- преобладающее применение пользователем безадресного доступа и имен ресурсов (URL, DNS);
- доминирование на прикладном уровне приложений стека протоколов TCP/IP в Интернет/Интранет;
- развитие дополнительных технологий ускоренной доставки пакетов в магистралях (MPLS, PBB);
- доминирование на канальном (физическом) уровнях технологии Ethernet и ее расширений.

Однако технология инкапсуляции IP-пакетов в кадры Ethernet остается в основном такой, как это было представлено в работах Д. Постела, Д. Плюмера и Ч. Хорнига в 1980-1984 гг. Новые технологии, такие как MPLS и PBB, лишь дополняют предыдущие стандарты. Отображение адресов исторически играло положительную роль для интеграции различных канальных технологий в гетерогенных сетях, но в настоящее время в условиях доминирования на канальном уровне технологии Ethernet является в большинстве случаев избыточным. Основным препятствием на пути обеспечения гарантированного качества обслуживания является отображение адресов, воплощенное в протоколах ARP/RARP, которые могут вносить существенную задержку ко времени доставки пакета, а также широковещание и алгоритмы покрывающего дерева, используемые для доставки кадра Ethernet.

Основными проблемами развития современных сетей являются:

- обеспечение гарантированного качества обслуживания;
- недостаток адресов;
- снижение полезной производительности;
- переполнение адресных таблиц;
- широковещательные штормы;
- неиспользование работоспособных каналов за пределами покрывающего дерева.

Традиционно для оценки производительности и качества обслуживания телекоммуникационных сетей [2] применяют Марковские процессы и сети массового обслуживания [3,4,5].

Основным параметром используемых моделей является время обработки пакета на устройстве – время обслуживания, или некоторый закон его распределения. Однако, известные модели абстрагируются от алгоритмов обработки пакета и архитектурных особенностей устройств [1].

Поскольку основные преимущества технологии E6 достигаются на архитектурах с непосредственной передачей пакета между портами, необходимо использовать оценки времени обслуживания, которые учитывают одновременность процессов приема пакета во входной порт и его ретрансляции в порт назначения.

Сравнительная оценка технологий E6 и IPoE выполнена с помощью полученных соотношений (3.5). При значении параметров, указанных в таблице 1, с помощью программы Excel получены оценки времени доставки пакета, приведенные в таблице 2.

Таблица 1

Выбранные значения параметров

kEnc	kCashIP	kRtIP	kARP	k6	pCash	pARP	k	Lpkt	BR	q	Nop	Lipe	Lda
0,1	0,1	0,5	0,2	1,5	0,6	0,6	10	12208	10 ⁹	10	10 ³	272	48

Таблица 2

Оценки времени доставки пакета

	τ_1 IPoE	τ_1 E6	P	τ sflPoE	xsflEb	P	τ ctlPoE	rctE6	P
Max	24,5 мкс	90 нс	273	379,7 мкс	135,2 мкс	2,8	260,3 мкс	13,6 мкс	19,2
Min	30 нс	15 нс	2	134,6 мкс	134,4 мкс	1,001	15,23 мкс	12,84 мкс	1,19
Avr	3,97 мкс	45 нс	88	174 мкс	134,8 мкс	1,3	54,61 мкс	13,14 мкс	4,16

Таким образом, технология E6 имеет наибольшие преимущества в сравнении с IPoE в приложениях реального времени с жесткими временными ограничениями. Оценка максимального времени обработки кадра устройством в 273 раза меньше, что обусловлено отсутствием ARP запросов в сети во время доставки кадра; в результате общее время доставки кадра уменьшается в 19 раз.

Следующей по значимости областью применения является телефония и телеконференции, где основным ограничением на возможность предоставления услуг является среднее время доставки. В этом случае получаем выигрыш в 88 раз на устройстве и в 4 раза для общего времени доставки.

Отметим, что наибольшие преимущества технологии E6 могут быть получены в случае использования устройств с типом архитектуры cut-through, что предопределяет необходимость аппаратной реализации КМЕ6.

На графиках, изображенных на рисунке, представлено влияние основных параметров на среднее время доставки пакета для архитектуры cut-through; значения других параметров (кроме указанного на горизонтальной оси) сохранены в соответствии с таблицей 2 ($p = 4,16$). Анализ графиков позволяет сделать вывод, что преимущества технологии E6 усиливаются при:

- увеличении длины маршрута – $p = 6,9$ на 20 хопах;
- увеличении производительности устройства – $p = 4,24$ при $k = 50$,
- уменьшении эффективности кэша – $p = 7,7$ при $pCash = 0,1$ (что соответствует расположению в магистральных).

Отметим, что уменьшение длины пакета приводит к незначительному ухудшению показателей $p = 3,82$ на пакетах минимальной длины.

Предварительный анализ E6 сетей позволяет указать их следующие преимущества:

1. Несомненным преимуществом схем адресации E6/E6-4/E4P является аннулирование дополнительной информации минимально на 36 байтов для каждого сегмента за счет ликвидации заголовков TSP, IP. Кроме того, при разбиении сегмента на пакеты сокращается 16 байтов заголовков IP для каждого пакета. При рассмотрении пакетов с опциями TSP и IP сокращается большее пространство. И, хотя аннулирование заголовков позволяет освободить лишь около 3% пространства кадра Ethernet максимальной длины (36/1500), преимущества могут быть существенными при передаче VoIP трафика [6]. Размеры TSP/IP заголовков сопоставимы с длиной ячейки технологии ATM[7], разработанной именно исходя из требований качественной передачи голосового трафика.

Заголовки TCP/IP являются слишком обременительным грузом при передаче небольших пакетов IP-телефонии.

2. Кроме того, E6 ликвидирует двойную адресацию в сети и связанные с ней проблемы отображения адресов, которые обусловили разработку дополнительных протоколов, таких как ARP/RARP [8]. Отображение адресов на каждом маршрутизаторе вносит непредвиденные задержки в процесс доставки IP-пакета в случае отсутствия соответствующей записи в таблице и необходимости выполнения ARP-запросов в сети.

3. Относительно стандартной инкапсуляции IP over Ethernet дополнительным преимуществом E6 является отсутствие применения широковещания в процессе доставки кадра, что позволяет избежать непроизводительного использования сети для доставки лишних пакетов и непредвиденных задержек обусловленных широковещательными штормами.

4. Использование схемы адресации E6 позволяет принять маршрутное решение по 6-ти первым байтам кадра, и не требует деинкапсуляции пакета в отличие от IP-пакетов. Это дает возможность для применения быстрого перенаправления пакета в порт назначения и ретрансляции кадра одновременно с его приемом [1], что существенно сокращает время доставки пакета в сети. Применение схемы адресации E6 позволяет расширить адресное пространство сети в 16 тыс. раз и решить таким образом проблему дефицита адресов.

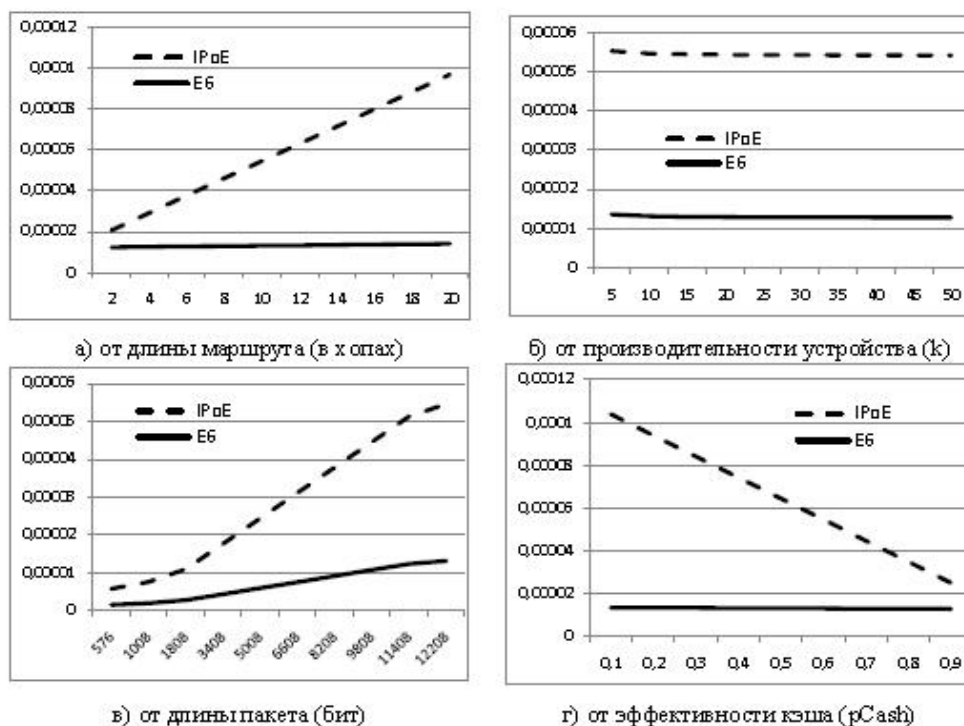


Рисунок. Зависимость среднего времени доставки пакета (с) от основных параметров

Литература

1. Боллапрагада В. Структура операционной системы Cisco IOS / В. Боллапрагада, К. Мэрфи, Р. Уайт. – М.: Вильямс, 2002. – 208 с.
2. Вишневский В.М. Теоретические основы проектирования компьютерных сетей / В.М. Вишневский. – М.: Техносфера, 2003. – 512 с.
3. Гнеденко Б.В. Введение в теорию массового обслуживания / Б.В. Гнеденко, И.Н. Коваленко. – М.: Наука, 1987. – 336 с.
4. Клейнрок Н. Вычислительные системы с очередями / Н. Клейнрок. – М.: Мир, 1979. – 600 с.

5. Лагутин В.С. Телетрафик мультисервисных сетей связи / В.С. Лагутин, С.И. Степанов. – М.: Радио и связь, 2000. – 320 с.
6. Дэвидсон Д. Основы передачи голосовых данных по сетям IP/ Д. Дэвидсон, Д. Питерс, М. Бхатия. – М.: Вильямс, 2007. – 396 с.
7. Мартин Д. АТМ. Архитектура и реализация / Д. Мартин, К. Чапмен, Д. Либен. – М.: Дори, 2000. – 213 с.
8. Столлингс В. Компьютерные сети, протоколы и технологии Интернета. – М.: Вильямс, 2003. – 832 с.

Резюме

В данной статье рассмотрены основные проблемы и тенденции развития современных сетей, а также проведен анализ и оценка производительности и качества обслуживания телекоммуникационных сетей. На основе проведенного анализа путем сравнительной оценки технологий E6 и IPoE удалось выявить преимущества E6 сетей.

Түйін

Осы мақалада қазіргі заманғы желілерінің негізгі мәселері және даму тенденциялары қаралды, сондай-ақ телекоммуникациялық желілердің өнімділігі мен қызмет көрсету сапасы талданып бағаланды. E6 және IPoE технологиялар салыстырмалы бағалау жолымен жүргізілген талдау негізінде E6 желілерінің артықшылықтары анықтауға мүмкіндік алынды.

Summary

This publication discusses the main problems and trends of the modern networks development, as well as performed analysis and evaluation the telecommunications networks performance and quality of service. Based on the performed analysis by comparative assessment of E6 and IPoE technologies, it was possible to identify the advantages of E6 networks.



УДК 005.92:658.51

Н.К. Нупбаева, магистрант спец. «Информационные системы»

Научный руководитель: **Л.Г. Касенова**, к.п.н., и.о. доцента

КазУЭФМТ

О ПРИМЕНИМОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТОМ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Классическая цифровая консервация сосредоточена на поддержании доступности цифровых объектов, таких как документы, изображения или другие статичные цифровые файлы. Эта область хорошо изучена, и существуют решения многих прежних проблем. Следующий этап исследований по сохранению связан с сохранением сложных систем и сложных процессов, которые часто встречаются в деловом и научном сообществе. Такие процессы в отличие от статических файлов отличаются высокой динамичностью и требуют постоянного мониторинга.

Процессную направленность можно выделить в достаточно молодых научных направлениях, таких как электронная наука, а также дисциплина бизнес-процесс Инжиниринг. В науке, эксперименты должны быть сохранены, как исследователи должны быть в состоянии воспроизводить и строить на вершине более ранних экспериментов, чтобы проверить и расширить на результаты.

Это также может оказаться важным для понимания любых шагов предварительной обработки и последствий для интерпретации результатов в любых будущих мета-студиях, основанных на более ранних результатах исследований. В бизнесе сохранение процессов может играть важную роль, например, в случаях ответственности, когда компания должна доказать, что определенный

ряд шагов был выполнен правильно и в соответствии со стандартами, передовой практикой или законами и правилами. Другой мотивацией являются патентные споры, когда компания хочет продемонстрировать, как возникло то или иное изобретение. Поэтому бизнесу приходится сохранять свои процессы на долгие годы и при необходимости их перезапускать [1].

Процессы описывают, как должна быть достигнута определенная цель. Научные и бизнес-процессы состоят из промежуточных этапов, которые моделируются с помощью рабочих процессов. Для обоих доменов существуют системы управления рабочими процессами. Это общие программные системы, которые управляются явными проектами процессов, чтобы ввести в действие и управлять операционным бизнесом или научными процессами. Рабочий процесс определяется как «автоматизация бизнес-процессов, в целом или частично, в ходе которых документы, информация или задачи передаются от одного участника к другому для действий в соответствии с набором процедурных правил.

Следовательно, рабочие процессы описывают поток информации через бизнес-процесс. Та же парадигма была адаптирована в научной области, что приводит к научным системам управления рабочим процессом, которые помогают ученым обрабатывать все более сложные и управляемые данными эксперименты. Для решения этой все более сложной задачи и согласования разнообразных услуг и систем все большее внимание в научно-исследовательском сообществе уделяется концепции научных рабочих процессов».

Электронные научные проекты получают выгоду от сочетания автоматизированных этапов обработки в рабочих процессах для выполнения сложных вычислений и преобразований данных. Преимуществом рабочих процессов является возможность добавления структуры в ряд задач. Их можно визуализировать в виде графических представлений, где узлы обозначают процессы или задачи, потоки данных между задачами. Это добавляет уровень абстракции и помогает прояснить взаимодействие между задачами [2].

Как в научной, так и в бизнес – сферах рабочие процессы позволяют точно определить задействованные шаги, необходимый контекст и поток данных между компонентами. Моделирование рабочих процессов можно рассматривать как уровень абстракции, поскольку они описывают вычислительную экосистему программного обеспечения, используемого в процессе. Кроме того, они предоставляют среду выполнения, которая объединяет необходимые компоненты для выполнения процесса и выполнения всех определенных подзадач. Эта абстракция поддерживает процесс сохранения, поскольку существует больше информации о доступных деталях выполнения.

В связи с этим рассматривается целесообразность использования научных систем документооборота для сохранения научных процессов. Существуют различные научные системы управления рабочими процессами (CWO), которые позволяют ученым комбинировать услуги и инфраструктуру для своих исследований. Наиболее яркими примерами таких систем являются Taverna и Kepler Vistrails – Еще одна система управления документооборотом, особенно в визуализации, но не будет подробно описана здесь. Системы управления рабочими процессами также широко используются для выполнения бизнес-процессов. Мы рассмотрим систему с открытым исходным кодом [3].

Taverna – это проект с открытым исходным кодом, который позволяет проектировать и запускать рабочие процессы. Это общецелевой движатель потока операций который можно использовать для различных применений. Он написан на языке программирования Java и распространяется под лицензией GNU Lesser General Public License (LGPL). Taverna позволяет организовать различные сервисы и моделировать поток данных между его компонентами, чтобы автоматизировать процесс. Поэтому Taverna широко используется в научном сообществе и используется для моделирования данных центральных экспериментов. Он предоставляет графический пользовательский интерфейс, который позволяет ученым проектировать и выполнять свои эксперименты удобным способом и визуализировать поток данных эксперимента.

Taverna является сервис-ориентированным движком рабочего процесса и позволяет решать задачи с помощью локальных или удаленных сервисов. Локальные службы включают в себя основные операции с файлами, преобразования форматов и множество различных инструментов. Удаленные службы включают предопределенные веб-службы из различных областей, таких как

биоинформатика или химия. Также возможно реализовать пользовательские сервисы, используя интерфейс прикладного программирования (API) Java Taverna. Сервисы также могут быть реализованы с помощью скриптового языка; Taverna с этой целью поддерживает язык beanshell, который основан на языке программирования Java.

Taverna использует порты для обмена данными между службами: каждая служба может иметь несколько портов ввода и вывода, где один порт вывода служит входом для последующей службы. Верстак имеет встроенную поддержку скаляров и списков, которая включает неявную итерацию по массивам данных. Закреплять петлей над элементами данных также интегрирован и позволяет использованию пунктов управления и синхронизации. В своей базовой конфигурации Taverna просто передает токены данных нисходящим способом следующему подключенному сервису.

Kepler – это набор приложений общего назначения для управления, организации и выполнения научных рабочих процессов. Kepler-это проект с открытым исходным кодом, распространяемый под лицензией BSD и написанный на языке программирования Java. Он предоставляет графический интерфейс, который позволяет ученым разрабатывать и выполнять эксперименты, связывая различные службы, каждый из которых выполняет подзадачу рабочего процесса.

Kepler унаследовал графический интерфейс пользователя и актор-ориентированное представление рабочих процессов от проекта Ptolemy II, который является основой для проектирования встроенных систем и связи между компонентами. Актёры используются для моделирования отдельных шагов во время выполнения эксперимента; они могут выполнять относительно простые задачи, такие как преобразование форматов, отображение данных или чтение файла с веб-сервера.

Существуют также более сложные субъекты, которые вызывают специализированные грид-сервисы, используют доменные базы данных или выполняют внешние сервисы. Кроме того, можно разрабатывать пользовательские актёры, реализуя необходимые функции в Java с помощью API Kepler, и создавать их экземпляры в системе Kepler. Кроме того, скрипты python также могут быть выполнены, что уменьшает усилия по разработке и повышает гибкость, так как не требуется никаких подробных знаний об API Kepler.

Субъекты используют порты для связи и обмена данными друг с другом; каждый порт может служить в качестве входного, выходного или обоих для субъекта. Порты соединяют субъектов с помощью каналов, моделирующих поток данных и логическую последовательность промежуточных шагов в рамках рабочего процесса. Поэтому актёры примерно сопоставимы с услугами в таверне. Рабочий процесс управляется так называемым директором, который является компонентом, ответственным за организацию времени потока данных. Существуют различные режиссеры для различных целей, таких как последовательное, динамическое или параллельное исполнение актёров.

Activiti – это платформа управления рабочими процессами и бизнес-процессами (BPM), основанная на нотации моделирования бизнес-процессов (BPMN) 2.0. Он доступен в виде программного обеспечения с открытым исходным кодом и написан на языке программирования Java, поддерживаемый консорциумом компаний, предлагающих облачные и Java-решения. В отличие от Taverna или Kepler, он не предоставляет интегрированный графический интерфейс. Вместо этого проектирование рабочих процессов включается редактором BPMN 2.0, который можно установить в качестве расширения интегрированной среды разработки (IDE) Eclipse. Таким образом, все элементы, доступные в BPMN 2.0, могут быть использованы для разработки рабочего процесса.

Для выполнения рабочего процесса Activiti может быть запущен как веб-приложение на сервере приложений Java или как автономное приложение Java. Из элементов BPMN 2.0, самое главное, задачи представляют собой этапы обработки в рабочем процессе. Эти задачи связаны через простые соединения потока последовательности для определения порядка выполнения. Поток управления можно моделировать с помощью шлюзов, например, для параллельной или эксклюзивной обработки. Нет четкого определения обмена данными, как это делается через порты в таверне или Кеплере. Вместо этого глобальное состояние переменных данных хранится на карте ключ-значение.

Реализация задач включена классами Java или языками сценариев, которые поддерживают платформу сценариев Java, которая включает в себя, среди прочего, JavaScript, Python, Ruby и Groovy. Оба являются прямыми с удобной интеграцией в Редактор BPMN. Задачи взаимодействия

с пользователем, которые играют более важную роль в бизнес-процессах, чем в научных экспериментах, могут быть реализованы с помощью форм; они позволяют пользователю вводить данные, например, в качестве входных параметров рабочего процесса. В отличие от научных систем управления рабочими процессами Taverna и Kepler, Activiti не предоставляет библиотеку предопределенных задач для использования; однако в реализации можно использовать множество библиотек, доступных для Java, и все поддерживаемые языки сценариев.[4]

Сохранение полных (бизнес) процессов начинает пониматься как новая задача в исследовании цифрового сохранения. Научные процессы должны быть сохранены, чтобы позволить более позднюю проверку результатов, и сохранение бизнес-процессов может играть важную роль, когда речь идет об ответственности или судебных разбирательствах о нарушении патентных прав.

Однако сохранение процессов по своей сути сложно – современные процессы выполняются в сложных программных экосистемах и состоят из множества сервисов. Захват этой установки программного обеспечения и его конфигурации является только одним шагом-без возможности проверить выполнение процесса, мы не можем гарантировать, что сохраненный процесс по-прежнему то же самое при повторном выполнении в более позднее время. Эти две проблемы немного ослаблены при определении и выполнении процесса в специальном механизме документооборота, который обеспечивает уровень абстракции к исходной настройке программного обеспечения. Это также позволяет внимательно отслеживать и, таким образом, оценивать выполнение процесса. Поэтому в этой статье мы описали ряд популярных систем управления рабочими процессами и описали, как их можно использовать для миграции процесса научного эксперимента. Усилия по переносу рабочего процесса в систему управления рабочим процессом могут быть значительными; поэтому гибкость в реализации является основным аспектом [5].

С переходом процесса на механизм управления рабочими процессами мы можем смягчить некоторые проблемы, которые могут препятствовать сохранению этого процесса. Во-первых, переход к механизмам рабочих процессов имеет то преимущество, что требует четкого и формального определения процессов, которое может отсутствовать раньше.

Таким образом, мы получаем документацию и подробное описание процесса. Кроме того, мы можем тщательно оценивать и контролировать выполнение процессов, что позволяет проверить, что процесс по-прежнему выполняется без изменений. Наконец, переход к системе управления рабочими процессами в целом является шагом абстрагирования от конкретной настройки программного обеспечения. Требования и интерфейсы к операционным системам и системным библиотекам значительно сокращаются, а зависимости от сторонних библиотек обычно определяются явно.

Миграция не препятствует устареванию внешних элементов, таких как веб-служба, используемая в нашем примере. Таким образом, контракты и соглашения об уровне обслуживания должны быть согласованы с поставщиками этих услуг для поддержания и переноса их услуг, если это необходимо. Затем, используя ранее записанные данные о происхождении, мы можем проверить, работают ли эти службы по-прежнему.

Литература

1. Р. Бозе и Дж. Фрю. Поиск линии для обработки научных данных: опрос. ACM Comput. Surv., 37 (1): 1–28, март 2005.
2. Дж. Фрейре, Д. Куп, Э. Сантос и С.Т. Сильва. Происхождение для вычислительных задач: обзор. Вычислительный в науке и англ. – 2008, 21 мая. – 10 (3).
3. М. Гуттенбруннер и А. Раубер. Структура измерения для оценки эмуляторов для сохранения цифровых данных. Транзакции АСМ по информационным системам (TOIS), 30 (2), 2012.
4. Проект Кеплера. Начало работы с Kepler Provenance 2.3, август 2011 г.
5. Б. Люд Ашер, И. Алтинтас, С. Беркли, Д. Хиггинс, Е. Джегер, М. Джонс, Е.А. Ли, Дж. Тао и Ю. Чжао. Научное управление рабочим процессом и система Кеплера. Параллелизм и вычисления: практика и опыт, 18 (10): 1039-1065, 2006.

Резюме

В данной статье мы исследуем применимость и удобство использования систем управления рабочими

процессами для выполнения процессов в стандартной среде, где состояние процесса может быть тщательно отслежено. Для этого мы сравниваем три популярные системы управления документооборотом. Мы используем научный сценарий, реализующий процесс анализа данных, для оценки проблем и последствий создания устойчивых и проверяемых процессов eScience.

Түйін

Осы мақалада процестің жай-күйін мұқият бақылайтын стандартты ортада процестерді орындау үшін жұмыс үрдісін басқару жүйелерінің қолданылуы мен қол жетімділігін қарастырамыз. Мұны істеу үшін үш танымал құжаттарды басқару жүйесін салыстырамыз. Біз тұрақты және тексерілетін eScience процестерінің проблемаларын және зардаптарын бағалау үшін деректерді талдау процесін жүзеге асыратын ғылыми сценарийді пайдаланамыз.

Summary

In this article, we explore the applicability and usability of workflow management systems to run processes in a standard environment where the state of the process can be closely monitored. To do this, we compare three popular document management systems. We use a scientific scenario that implements a data analysis process to assess the problems and consequences of creating sustainable and verifiable eScience processes.



УДК 005.92:636.01

Н.К. Нунбаева, магистрант спец. «Информационные системы»

Научный руководитель: **Л.Г. Касенова**, к.п.н., и.о. доцента

КазУЭФМТ

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТОМ

Системы управления документооборотом – это высокая технология для автоматизации и управления бизнес-процессами. Документооборот – это компьютеризированное упрощение или автоматизация бизнес-процесса, полностью или частично. С появлением Интернета в качестве основной платформы для обеспечения доступности данных и услуг как для людей, так и для приложений, возникла новая проблема, требующая поддержки рабочих процессов внутри и за пределами организационных границ.

Общей задачей системы документооборота в текущей бизнес-деятельности является внедрение принципов автоматического управления в бизнес-системах. Прошлые не состоят из чисто технических компонентов, но они объединяют деятельность человека и человека с компьютером и неавтоматическое взаимодействие. В статье представлен обзор эволюции систем документооборота. Проводится критическое исследование, касающееся стандартов рабочих процессов и языков моделирования. Обсуждаются программные продукты, поддерживающие функции моделирования и исполнения систем управления рабочими процессами [1].

Для реализации автоматизации в бизнес-процессах необходимо применять методы моделирования для нетехнических, организационных систем. За последнее десятилетие возрос интерес к информационным системам, которые используются для контроля и мониторинга бизнес-процессов. Примерами таких систем являются системы планирования общеорганизационных ресурсов (Enterprise Resource Planning – ERP), системы управления рабочими процессами (Work Flow Management Systems – WFMS) и системы управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management – CRM). Эти системы внедрены в конкретные бизнес-процессы.

Эволюция управления бизнес-процессом. В истории дан обзор технологии документооборота. До девяностых фундаментальный подход отсутствует. «Целью технологии управления документооборотом является отделение логики процесса от логики приложения для обеспечения гибких и

настраиваемых приложений». В технологии управления документооборотом разделены на семь основных частей: автоматизация делопроизводства, управление базами данных, электронная почта, управление документами, управление программным процессом, моделирование бизнес-процессов. Задача автоматизации делопроизводства – «упрощенный интерфейс пользователя в системе, контроль потоков информации и повышение эффективности работы в офисе». Обзор исторического развития систем автоматизации делопроизводства и рабочих процессов. Система документооборота состоит из компонента моделирования, функциональных возможностей для создания экземпляров рабочих процессов из этих моделей рабочих процессов и функциональных возможностей для выполнения экземпляров рабочих процессов. Продукты, которые реализуют технологии рабочих процессов, имеют такую функциональную консистенцию [2].

В шестидесятые годы были созданы информационные системы для небольших операционных систем с ограниченными функциональными возможностями. Эти системы в основном состояли из конкретных приложений. Новые программные инструменты добавили новые функции, такие как, управление базой данных. Эта тенденция приводит к акценту от программирования до сборки сложных программных систем. Кодирование отдельных модулей – это старый подход. Задача сейчас состоит в организации и объединении частей программного обеспечения.

Системы документооборота используют различные языки, основанные на различных концепциях. Большинство продуктов используют собственный, а не независимый язык. Некоторые системы документооборота основаны на сетях, но обычно добавляют расширения и ограничения для конкретных продуктов. Отличия между различными инструментами значительны. Причиной отсутствия консенсуса в отношении того, что представляет собой спецификация рабочего процесса, является разнообразие бизнес-процессов. Отсутствие стандартных концепций моделирования бизнес-процессов является причиной разнообразия языков рабочих процессов. Соответственно, сравнение различных продуктов рабочих процессов выглядит скорее как распространение продуктов, чем как критика языковых возможностей рабочих процессов.

Языки составления веб-сервисов. В мире электронного бизнеса существуют две тенденции, которые создают возможности для автоматизации бизнес-процессов в организациях. Первая – это технология, основанная на стандартах XML и интернет в качестве отправной точки. Другая тенденция заключается в необходимости повышения эффективности процессов с точки зрения бизнеса. Существует необходимость использовать потенциал Интернета для автоматизации бизнес-процессов. Цель веб-сервисов – использовать технологию XML и интегрировать приложения, которые можно вызывать через Интернет. Разработка языков компоновки веб-сервисов в основном велась такими поставщиками программного обеспечения, как IBM, Microsoft, Sun, BEA, SAP. Это привело к изобилию стандартов с перекрывающимися функциями. Усилия специалистов направлены на сужение инструментов рабочего процесса программного обеспечения путем игнорирования предложений по стандартизации, в которых не используются хорошо отработанные методы моделирования процессов [3].

Модели рабочих процессов определяют: как структурированы задачи, кто их выполняет, каков их относительный порядок, как они синхронизируются, как информационные потоки поддерживают задачи и как отслеживаются задачи. Рабочие процессы могут быть смоделированы с использованием сетей. Можно провести различие между «научными» и «деловыми» моделями рабочих процессов. «Научный» в основном касается пропускной способности данных через алгоритмы, приложения и сервисы, бизнес концентрируется на планировании и выполнении задач.

Классификация программных инструментов для бизнеса и научных работ. Список продуктов для моделирования и выполнения систем документооборота очень длинный. Теперь они имеют разный уровень повышенности и представлены как доступные на рынке программные продукты с открытым исходным кодом. Здесь представлены классификации этих программных инструментов:

- Программное обеспечение для бизнеса и научных процессов.
- Инструменты в соответствии с их языком разработки программного обеспечения.
- Инструменты в соответствии с поддерживаемым стандартом.
- Open Source и коммерческие инструменты.

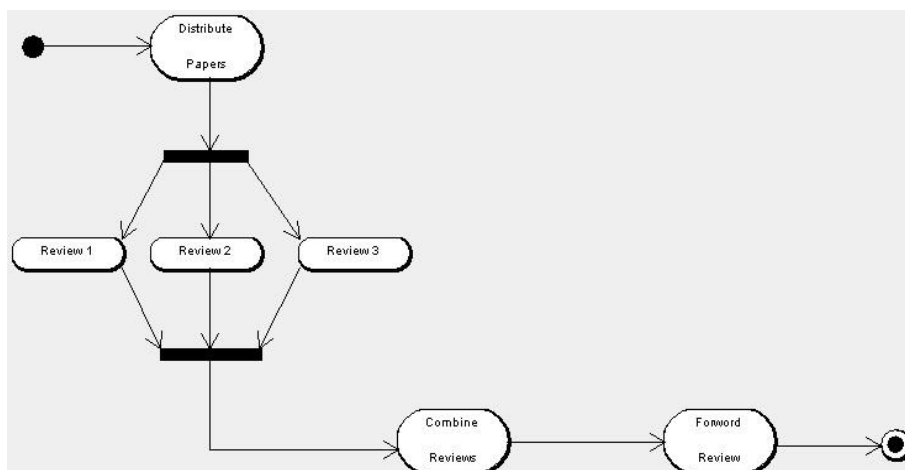


Рисунок. Схема документооборота

Научные системы документооборотов получили широкое признание, особенно в биоинформатике в 2000-х гг. Они успешно выполняют взаимосвязи между инструментами, обрабатывают различные форматы данных и объемы документооборотов [4].

Бизнес-процесс представляет собой набор бизнес-задач в организациях, выполняет планирование времени между процессами, координирует программные приложения и управляет документацией бумажного потока. Документооборот – это системы, которые помогают организации определять, выполнять, отслеживать и координировать работы в распределенном офисе. Диаграммы рабочего процесса используют стандартизированные графические обозначения для описания рабочего процесса.

Литература

1. Шишин И.О. Корпоративный документооборот.
2. Эддоус М., Стэнсфилд Р. Методы принятия решений / Пер. с англ. под ред. член-корр. РАН И.И. Елисеевой. – М.: Аудит, 1997.
3. Элти Дж., Кумбс М. Экспертные системы: концепции и примеры / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1987.
4. Юмашева Ю.Ю. Архивы будущего начинаются сегодня / Вестник. – Пермь, 2011.

Резюме

В статье приводится краткая хронология эволюции систем управления документооборотом. Представлены классификации по различным критериям программных средств, поддерживающих функции моделирования и выполнения систем управления документооборотом.

Түйін

Мақалада құжаттарды басқару жүйелерінің эволюциясының қысқаша хронологиясы берілген. Құжаттарды басқару жүйелерін модельдеу және орындау функцияларын қолдайтын бағдарламалық құралдардың әр түрлі критерийлеріне сәйкес классификацияланады.

Summary

The article provides a brief chronology of the evolution of document management systems. The presented classification according to different criteria of software tools supporting modeling and execution systems document management.



МЕДИЦИНА САЛАСЫНДА САРАПТАМАЛЫҚ ЖҮЙЕНІҢ ҚОЛДАНЫЛУЫН ЗЕРТТЕУ

Қазіргі кезде көптеген білім салаларының практикалық қызметінде ақпараттық технологияларды пайдалану сыни фактор болып тұр, сондықтан, ақпараттық жүйелерді әзірлеу және ендіру ең өзекті міндеттері бірі. Медициналық мекемелерде көптеген дербес компьютерлер мәтіндік құжаттаманы өңдеу, сақтау, деректер базаларының статистикасын жүргізу және орындау, қаржылық есеп айырысу үшін қолданылады. Жеке мамандандырылған машиналар әр түрлі диагностикалық және емдік құралдармен пайдаланылады.

Жұмыстың зерттеу объектісі медицина саласында сараптамалық жүйе болып табылады. Айта кетсек, медицина саласында сараптамалық жүйелерді жасау дамып келеді. Бұл жүйелер белгілі бір облыс бойынша маманның, сарапшының жинақтаған білімі негізінде күрделі интеллектуалды мәселелерді шеше алады және шешуге көмек бере алады. Қазіргі сәтте сараптамалық жүйелер әр түрлі қиындық туғызатын облыстарда қолданылады. Көбінесе сараптамалық жүйелер бизнесте, өндірісте және медицинада қолданылады.

Дәстүрлі ресми әдістермен шешуге келмейтін мәселелер тобы бар. Бұл мәселелер тобы интеллектуалдық мәселелер. Оларға: интерпретациялау, диагностика, қадағалау, болжау, жоспарлау, жобалау және басқа мәселелер жатады.

Бұл мәселелердің ерекшелігі – бір мағыналы оңтайлы шешімін табудағы қиындықтардың болуы. Қазіргі таңда жоғарыда аталған мәселелерді шешуде қолдануға болатын жасанды интеллекттің (ЖИ) бірқатар әдістері мен амалдары жетілдірілген. Жасанды интеллект саласындағы жұмыстардың дамуының алғашқы кезеңі 60-жылдардың соңына тиесілі. Индустрияның жаңа саласы – интеллектуалды жүйелерді шығару 80-жылдары қалыптасты.

Интеллектуалды жүйелердің келесідей негізгі белгілерін атауға болады:

- онымен өзара әрекет жасайтын адамның бар болуы;
- жаңадан білім алып, оны жинақтау мүмкіншілігі;
- адамға тиесілі пайымдау жасай алу мүмкіндігі.

Адамның қызметі барысындағы мамандардың сүйенетін объектілері математикаға тиесілі таза синтаксистік объектілерге жатқызыла алмайтындығы ЖИ дайындаудағы ең басты проблема болып табылады. Сараптамалық жүйелер – жасанды интеллект саласындағы дербес бағыт болып саналады.

Сараптамалық жүйенің қуаттылығы бірінші кезекте білім базасының қуаттылығымен және оны толықтыру мүмкіндігімен, екіншіден қоладанылатын әдістерге байланысты [1].

Сараптамалық жүйені құру технологиясы алты кезеңнен тұрады: сәйкестендіру кезеңдері, концептуализациялау, нысандандыру, орындау, тестілеу, тәжірибелік пайдалану. Тестілеу кезеңінде сарапшы мен білім инженер диалогтық және түсініктемелер құралдарын пайдалана отырып тексереді. Сарапшы бағдарламаның пайдалануы қажетті деңгейі жеткенге дейін, тестілеу процесін жалғастыра береді. Тәжірибелік пайдалану кезеңінде сараптамалық жүйенің соңғы пайдаланушылар үшін жарамдылығы тексеріледі. Ең маңызды талаптардың бірі қолданушының сараптамалық жүйемен өзара әрекет ете алу мүмкіндігінің болуы.

Сараптамалық жүйелер күрделі шешімдерді қабылдау үшін қолданылады, бірақ өзінің қабылдаған шешімдерінің сапасы бойынша сарапшы-маманнан қалыспайды және оларға шешімдерінің «мөлдірлігі» тән. Сонымен қатар, олардың білім базасын сарапшының қатысуымен толықтырып, жаңартып отырады.

Әдетте сараптамалық жүйелер кейбір тар мамандандырған облыстарда есептер шешу үшін арналған. Сараптамалық жүйелер жасанды парасаттық облыстық зерттеумен айналысады. Сараптамалық жүйелер жасанды парасаттын басқа жүйелерінен бір үлкен айырмашылығы бар: мысалы нейрондық желі сияқты, олар әлдеқандай әмбебап есептер шешу үшін арналмаған. Сараптамалық жүйелер есептерді сапалы шешу үшін арналған облыстарда, сирек жағдайларда нақтылы облыстардағы есептерді шешуге арналған.

Сараптамалық жүйенің қуаттылығы бірінші кезекте білім базасының қуаттылығымен және оны толықтыру мүмкіндігімен, екіншіден қоладанылатын әдістерге байланысты. Сараптамалық жүйені құру технологиясы алты кезеңнен тұрады: сәйкестендіру кезеңдері, концептуализациялау, нысандандыру, орындау, тестілеу, тәжірибелік пайдалану. Тестілеу кезеңінде сарапшы мен білім инженер диалогтық және түсініктемелер құралдарын пайдалана отырып тексереді. Сарапшы бағдарламаның пайдалануы қажетті деңгейі жеткенге дейін, тестілеу процесін жалғастыра береді. Тәжірибелік пайдалану кезеңінде сараптамалық жүйенің пайдаланушылар үшін жарамдылығы тексеріледі.

Сараптамалық жүйелер білімдер ережесінен және белгілі айғақтарға қолданып жаңа айғақтар алуға болатын нұсқаулықтар жиынынан тұрады. Білімдердің базасы нақты мәселе бойынша қолданушыдан алынған мәлімет ережелерінен тұрады. СЖ жағдайды талдайды және бағытталған мәселе бойынша нұсқаулық береді. Әдетте фактілер білім базасында осы пән үшін тұрақты болып табылатын құбылыстарды сипаттайды. Сипаттамалары, мәндері тәуелді нақты міндеттерді СЖ жұмыс істеу процесінде пайдаланушыдан алады және оларды жұмыс жадында сақтайды. Мысалы, медициналық СЖ-де факт «дені сау адамда екі аяқ болады» білім базасында, ал факт «науқастың бір аяғы болады» жұмыс жадында сақталады [2].

Сараптамалық жүйенің көптеген қағидалары эвристикалық, яғни эмпирикалық ережелер немесе жеңіл тиімді шешімін іздеу болып табылады. Оны эвристикалық пайдаланады, өйткені олар қиын, түсінікті емес міндеттерді, қатаң математикалық талдау немесе алгоритмдік шешімдерді шешеді. Алгоритмдік әдіс дұрыс немесе оңтайлы шешім жасауға кепілдік береді, ал эвристикалық әдіс көп жағдайда қолайлы шешім табады. Сараптамалық жүйенің білімі басқа типтегі білім жүйесі сияқты, жалпы білім туралы міндеттерді шеше білу немесе оның өзара іс-қимыл ұйымдастырады.

Өмірінде ең болмағанда бір рет жүрек аймағы ауырмаған адам аз кездеседі. Аз қозғалатын өмір салты, жиі стресс, зиянды әдеттер, экологиялық жағдайдың нашарлауы – осының бәрі жүрек-қан тамырлары ауруларының дамуына әсер етеді. Әсіресе егде жастағы адамдарда көп байқалады. Жүрек-қан тамырлары ауруларының ерекшеліктерін, даму себептері мен факторларын білмеу жағдайды одан әрі нашарлатады. Жүрек-қан тамырлары жүйесін дер кезінде диагностикалау, емдеу және алдын алмағандықтан мезгілсіз қайтыс болу жиі кездеседі. Сондықтан, менің ойымша, кез келген адам үшін осы салада кішкене болса да білім алуы өте маңызды.

Бұл қосымшаның жұмыс істеу принципі туралы айтатын болсақ, алдымен пайдаланушы ұялы телефонына «Жүрек-қан тамырлары ауруларын диагностикалау» ақпараттық жүйесін жүктейді. Біріншіден аурудың деңгейі қандай, қауіп-қатер бар ма, соны тексереді. Бағдарлама кеңес беріп, қандай шара қолдану керек екенін айтады. Екіншіден пайдаланушы ауру белгілерін енгізіп, диагнозын қарайды. Бағдарлама дәрігерлер тізімін және дәрігер туралы толық ақпарат ұсынады. Қолданушы өзіне ыңғайлы уақытқа дәрігерге жазыла алады. Бұл бағдарлама қолдануға өте ыңғайлы. Қолданушы өзінің алтындай уақытын үнемдеп, өзінің денсаулығы туралы кез келген сұраққа жауап алады.

Жобаның негізгі идеясы сараптау жүйесі болып табылады. Яғни, пайдаланушының берген жауаптары және таңдау жасаған ауру белгілері негізінде жүйенің оған сәйкес келетін диагноз анықтайды. Негізгі сұрақтарды қамти отырып, пайдаланушының жауабына байланысты, ары қарай бөлімдерге өтіп отырады. Ол негізінен алдын ала анықталған сараптау алгоритміне сәйкес жұмыс жасайды [3].

Сонымен, диагнозды анықтау негіздерін зерттей отырып, ондағы болатын ерекшеліктерді қарастыра алатын сараптау жүйесін жасап шығару осы дипломдық жобаның негізгі мақсаты болып табылады. Жоба нәтижесінде, қолданушыға ыңғайлы, қазақша контенттен тұратын, барлық стандартты функциялары бар, жүрек-қан тамырлары ауруларының даму қауіпін анықтайтын және

ең бастысы сараптау жүйесі бар, Қазақстандағы пайдалы қосымша жасалынады.

Ең маңызды талаптардың бірі қолданушының сараптамалық жүйемен өзара әрекет ете алу мүмкіндігінің болуы жобаның негізгі идеясына айналды. Идеяны жүзеге асыру үшін ғаламтор бағыты таңдалынды, себебі қазіргі заманда ғаламтордың мүмкіндігі өте жоғары: халыққа қызмет көрсететін көптеген онлайн режиміндегі сайттар, интернет-дүкендер, электронды почталар және тағы басқалар бар.

Аурудың даму қаупін анықтау, диагноз қоятын сараптау жүйесін жасап шығару осы жобаның негізгі мәселесі ретінде қарастырылды. Осы мәселенің шешімі ретінде ауру деңгейін анықтайтын сапалы бағдарламалық қамтамасыз ету негізінде жаңа жүйені ұсынамыз.

Әдебиеттер

1. Жарко В.И., Цыбин А.К., Малахова И.В. и др. // Вопросы организации и информатизации здравоохранения. – 2006. – № 4. – С. 3-7.
2. Жарко В.И. // Мед. вестник. – 2008. – № 9 (843). – С. 2.
3. Искусственный интеллект: применение в интегрированных производственных системах / Под ред. Э. Кьюсиака. – М: Машиностроение, 1991. – 544 с.

Түйін

Жүрек-қан тамырлары ауруларының даму қаупін сараптық жүйемен зерттеу арқылы жабдықтама идеясы қалыптасып, архитектурасы құрылды және бағдарламалық жүйе жасалынды. Соның негізінде диагнозды анықтау Java тілінде және XML файл форматтында жасалынды. Қосымша мобильді операциялық жүйелерде пайдаланылады, дәлірек айтсақ Android OS платформасында.

Резюме

Исследование экспертных систем для анализа рисков сердечно-сосудистых заболеваний и разработка программного обеспечения. Приложение разработано на основе языка программирования Java, с использованием формата файла XML. Мобильное приложение, используется в операционных системах, а именно на платформе OS Android.

Summary

The study of expert systems for risk analysis of cardiovascular diseases and development of software. Applications developed based on Java, XML file format. The mobile application is used in operating systems, namely on the platform of Android OS.



УДК 330.313

Б.Т. Садыкова, докторант программы DBA «IBS Astana»
Научный консультант: **С.Я. Вроблевски**, доцент
«Narxoz BS», г. Алматы

ЦИФРОВОЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ МАРКЕТИНГА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

На Казахстанском рынке образовательных услуг в сфере высшего образования характерна весьма жесткая конкуренция. Она обусловлена, с одной стороны, слабо управляемым ростом количества негосударственных высших учебных заведений, с другой стороны, сокращением количества выпускников школ, которое наблюдается уже несколько последних лет. Несмотря на то, что в перспективе количество потенциальных абитуриентов будет увеличиваться, преждевременно

прогнозировать снижение конкуренции на этом рынке, т.к. одновременно с прогнозом увеличения количества выпускников прогнозируются снижение качества их подготовки и отсутствие у них мотивации получения высшего образования по направлениям, востребованным реальным сектором экономики. Все это позволяет сделать вывод о сохранении высокой актуальности исследований в сфере маркетинга образовательных услуг высших учебных заведений.

Выбор абитуриентом того или иного учебного заведения в существенной степени определяется информацией об этом ВУЗе. Эта информация в общем случае представляет собой цифровую модель высшего учебного заведения. Поэтому вполне правомерен вывод, что маркетинг образовательных услуг может и должен осуществляться на основе цифровой информационной модели высшего учебного заведения, и успех в конкурентной борьбе на рынке образовательных услуг в значительной степени зависит от качества этой цифровой информационной модели. Поэтому исследования, посвященные анализу возможностей использования цифровой информационной модели высшего учебного заведения для маркетинга образовательных услуг, являются весьма актуальными.

Существование и развитие любого учреждения высшего образования напрямую зависят от количества обучающихся, которое, в свою очередь, зависит от успешности маркетинговой деятельности ВУЗа. В результате обнаруживается присущая всем хозяйствующим субъектам комплементарная связь между маркетинговой и финансовой деятельностью [1], когда финансовые результаты непосредственно связаны с маркетинговыми результатами. Комплементарность связи означает, что достижение маркетинговых целей способствует достижению финансовых целей, а достижение финансовых целей способствует достижению маркетинговых целей [1].

Иными словами, богатый вуз может позволить себе более дорогой и, очевидно, более эффективный маркетинг, основанный на более дорогой информационной модели учебного заведения, который будет способствовать дальнейшему улучшению его экономического положения.

Безусловно, одним из важнейших элементов электронных маркетинговых составляющих цифровой информационной модели высшего учебного заведения является его сайт в Интернете. Успех на рынке образовательных услуг в определенной степени зависит от содержания и формы этого сайта. Для оформления сайта целесообразно привлекать высококвалифицированных Web-дизайнеров, а при выборе его содержания необходимо проводить всесторонний экспертный анализ с привлечением максимально широкого круга заинтересованных лиц и соответствующих специалистов [2].

Сайт должен содержать не только удобную для восприятия информацию для потенциальных студентов, но и формировать привлекательную для них информационную модель вуза. В то же время при наполнении сайта следует учитывать мнение участников форумов, на которых обсуждается данное учебное заведение, анализировать его объективность и преподносить информацию в такой форме, чтобы сбалансировать позитивной информацией сформированную на форуме негативную составляющую цифровой информационной модели, если таковая имеется.

Очень эффективным может быть размещение рекламных элементов сайта высшего учебного заведения на сайтах популярных у молодежи социальных сетей. Однако здесь следует очень точно выбирать уровень агрессивности рекламы, так как излишне активная реклама может, наоборот, вызвать негативную реакцию. Весьма эффективны модули сбора информации с регистрацией пользователей – потенциальных абитуриентов.

При этом регистрация обязательно должна приносить им определенные бонусы (например, скидки при оплате подготовительных курсов, персональные приглашения на дающие льготы при поступлении олимпиады, льготы при последующем получении общежития для иногородних, когда абитуриент как бы заранее становится в очередь на получение общежития, и т.д.).

Указание при регистрации желательного направления или специальности (одной или нескольких), на которые собирается поступать потенциальный абитуриент, позволит заранее определить конкурсную ситуацию на факультетах и при необходимости даст информацию для перераспределения количества бюджетных мест. На сайте может быть также организован свой собственный форум для обмена мнениями между абитуриентами и их родителями, а также обеспечена возможность задания вопросов руководству вуза на интересующие абитуриентов темы. Здесь же

целесообразно организовать доступ для просмотра всех действующих учебных планов, образовательных стандартов и программ, такая открытость информации всегда оказывает хорошее впечатление на родителей абитуриентов.

Кроме перечисленных, существует также целый ряд других приемов, превращающих сайт учебного заведения в весьма важное подмножество его информационной системы.

В настоящее время в маркетинге достаточно широко используется подход, получивший название маркетинг-микс. Он представляет собой следующий комплекс маркетинговых инструментов:

1) продукт (Product) – комплекс инструментов, формирующих ассортиментную политику учреждения;

2) цена (Price) – комплекс инструментов, формирующих ценовую политику учреждения;

3) продвижение образовательных услуг на рынке (Promotion) – комплекс инструментов, формирующих коммуникационную политику учреждения;

4) представление образовательных услуг потребителям (Place) – комплекс инструментов, формирующих политику учреждения по представлению услуг [3].

Эти элементы традиционно именуются как ассортиментный (товарный) микс, договорный (ценовой) микс, коммуникативный (рекламный) микс и распределительный (сбытовой) микс. Соответственно для каждого из этих инструментов можно сформировать свои подмножества элементов информационной модели, которые будут его обеспечивать.

В рамках ассортиментного микса применение электронных информационных модулей, несомненно, способствует повышению качества образования, расширению ассортимента образовательных услуг (например, дополнительное и второе высшее профессиональное образование) и более гибкому следованию требованиям рынка.

В рамках ценового микса правильное применение электронных информационных модулей обычно приводит к снижению себестоимости образовательных услуг, что обеспечивает расширение возможностей по варьированию цены в конкурентной среде.

В рамках распределительного микса цифровые информационные модули позволяют обеспечивать постоянную информационную поддержку образовательного процесса с оперативной его коррекцией в соответствии с требованиями потребителя.

Однако наибольшую эффективность цифровые информационные модули могут обеспечить в коммуникативном миксе. Здесь особенную важность приобретает позиционирование образовательных услуг – определение особенностей, характерных черт, которые отличают их от аналогичных услуг-конкурентов, т.е. определение места этих услуг на рынке.

При этом цифровые информационные модули могут быть использованы при всех типах поддержки позиционирования услуг, таких, как персонал и имидж услуг. При позиционировании услуг через персонал учебное заведение завоевывает существенные преимущества, привлекая высококвалифицированный персонал, что является одной из современных маркетинговых технологий.

Формирование комплексной современной маркетинговой информационной системы высшего учебного заведения позволяет применить ее для решения целого ряда задач на рынке образовательных услуг и успешно конкурировать с другими вузами. Ее использование не только позволит упорядочить работу образовательного учреждения в сфере привлечения абитуриентов, но и будет способствовать интеграции маркетинговых информационных систем, применение которых позволит оптимизировать рыночную стратегию учебного заведения [4].

В результате может быть достигнута интеграция информационного пространства, в котором формируется и существует информационная система, не только в сфере управления учебной и научной деятельностью, но и в сфере маркетинга, что может обеспечить высшему учебному заведению дополнительные конкурентные преимущества.

Литература

1. Туманов Н.А. Маркетинг и финансы: связь комплементарная // Финансы и кредит. – 2004. – №19(157).
2. Юрьев В.Н. Методология и модели организации маркетинговых информационных систем предприятия: дисс. ... д-ра экон. наук. – СПб, 1999. – 335 с.

3. Бурцева Т. Интегрированные системы маркетинговой информации // Маркетинг. – 2005. – № 6(85). – С. 22-34.

4. Чадаев А.Ю. Информационный подход к решению задач маркетинга образовательных услуг ВУЗа // Известия ТулГУ. – Тула, 2012. – С. 373-379.

Резюме

В статье рассматривается подход в маркетинговой деятельности, получивший название «маркетинг-микс», который представляет собой следующий комплекс маркетинговых инструментов: продукт, цена, продвижение образовательных услуг на рынке и представление образовательных услуг потребителям, позволяющим применить его для решения целого ряда задач на рынке образовательных услуг и успешно конкурировать с другими вузами.

Түйін

Мақалада «Маркетинг-микс» атауы бар маркетинг қызметінде кең қолданыстағы әдіс қарастырылады. Ол келесі маркетинг құралдарының кешенін қамтиды: өнім, баға, нарықта білім беру қызметін ілгері жылжыту. «Маркетинг-микс» тұтынушыларға білім беру нарығында бірнеше міндеттерді шешуге мүмкіндік бере отырып, басқа жоғары оқу орындарымен сәтті бәсекеге түсе алады.

Summary

The article discusses the widely used approach in marketing activities, called the marketing mix, which is the following set of marketing tools: product, price, promotion of educational services in the market and presentation of educational services to consumers, allowing them to be used to solve a number of tasks educational services market and successfully compete with other universities.



УДК 004.4'24

Р.М. Улыкбанов, магистрант спец. «Информационные системы»
Научный руководитель: **Г.С. Енсебаева**, к.п.н., ст. преподаватель
КазУЭФМТ

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ВЫБОР И ВНЕДРЕНИЕ CRM-СИСТЕМ

Стремительное развитие технологий и распространение информации становится одной из самых актуальных тем, затрагивающих успешность каждой компании, которая хочет как можно дольше удержаться на высокой платформе конкурентного рынка. Для упорядочивания и автоматизации различных процессов изобретаются и применяются специализированные программные обеспечения, приложения, расширяются услуги, которые легко можно приобрести с помощью размещения заказа в интернете. Однако при этом не учитывается этап взаимоотношений с конечным потребителем, остановившем свой выбор именно на вашем продукте. В данном пункте сложно уследить за совершенными продажами и последующими комментариями обеих сторон без грамотной системы учета [1].

Значительные обороты в последние годы набирает система управления взаимоотношениями CRM. Информационные системы представляют собой совокупность аппаратных и программных средств, методов и персонала, которые позволяют автоматизировать процедуры и процессы в ежедневной деятельности предприятия. Благодаря им повышается производительность труда сотрудников, руководителям предоставляется возможность оперативно и грамотно принимать решения по управлению предприятием и планированию его деятельности [2].

Более широким определением служит трактование Коголовского М.Р., по мнению которого информационная система помимо программного и аппаратного обеспечения и персонала включает в себя коммуникационное оборудование, лингвистические средства и информационные ресурсы, которые обеспечивают «поддержку динамической информационной модели некоторой части реального мира для удовлетворения информационных потребностей пользователей». Информационная система предприятия это программное обеспечение, благодаря которому реализуется стратегия, и достигаются цели организации. Для того чтобы охватить все области задач и потребностей подразделений, необходимо внедрить единую корпоративную информационную систему, способную объединить в себе управление взаимоотношениями с клиентами, управление производством, закупками, документооборотом, персоналом и другими важными задачами предприятия [3].

Информационные системы делятся на несколько категорий, каждая из которых занимается решением определенных задач и выполняет необходимые для этого функции. Поэтому существует классификация:

- по функциональному назначению: производство, коммерция, финансы, маркетинг и другие;
- по объектам управления: управление корпорацией, управление технологическими процессами, автоматизированное проектирование;
- по характеру использования результатной информации: информационно-поисковые отвечают за поиск, сбор, хранение и выдачу информации пользователю по запросу; информационно-советующие предлагают определенные рекомендации по принятию решений; информационно-управляющие отвечают за результатную информацию, которая участвует в формировании управляющих воздействий.

Главной задачей CRM является повышение эффективности бизнес-процессов, направленных на привлечение и удержание клиентов в маркетинге, продажах, сервисе и обслуживании, независимо от канала, через который происходит контакт с клиентом. С помощью сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, устанавливаются и улучшаются бизнес-процессы и анализируются последующие результаты [4].

На рынке практически отсутствуют системы, поддерживающие коллаборационный CRM. Это связано с тем, что в большинстве случаев коллаборационный процесс сугубо индивидуален и должен автоматизироваться за счет чрезвычайно гибкой CRM-системы. Помимо этого система должна быть основана на самых дешевых и открытых технологиях снижения затрат на построение интерфейса между организацией и клиентами. Существуют также Sales Intelligence CRM, которые разрабатываются на основе аналитических CRM-систем. Их преимуществами являются возможности проведения различных вариантов продаж: перекрестных, дополняющих, подменяющих. Кроме того, система дает представление о характеристиках реализации товаров, клиентообороте, прибыли компании с конкретного клиента, результатах сравнения клиентов, входящих в состав целевой группы. Аналитический CRM – уровень автоматизации управленческих процессов, которые связаны с глубоким анализом данных о клиентской базе компании.

Сюда входят системы организации хранилищ данных, системы оперативного и статистического анализа клиентской базы. С их помощью предоставляется отчетность по первичным данным, глубокий анализ маркетинговых мероприятий, анализ эффективности продаж в разрезе продуктов, сегменте клиентов. Аналитические CRM системы применимы также при поиске статистических закономерностей для выработки наиболее эффективной стратегии маркетинга, продаж, обслуживания клиентов и так далее. Для этого необходима хорошая интеграция систем и большой объем наработанных статистических данных. Такие системы менее популярны, нежели оперативные, однако они наиболее применимы в электронной коммерции. Генерируемые данные успешно используются в маркетинговых отделах, а также могут быть предоставлены клиентам [5].

Комбинацию оперативных и аналитических систем называют CRM для управления компаниями. С ее помощью можно выделять целевые группы, осуществлять двустороннюю связь с клиентами через рассылку сообщений рекламного содержания (через SMS, электронную почту или по телефону) и других информационных материалов. Системы выполняют функции хранения и обработки результатов проведенных акций. С их помощью создаются статистические базы данных [6].

CRM является системой, которая помогает компании регулировать отношения с текущими и потенциальными клиентами, оптимизирует работу сотрудников, упрощает ведение бизнеса. С помощью этой стратегии компания собирает информацию о своих клиентах на всех стадиях его жизненного цикла, и извлекаемые знания использует в пользу интересов своего бизнеса путем выстраивания взаимовыгодных отношений.

CRM-система – это любое программное обеспечение, помогающее успешно контролировать работу с клиентами, упорядочивать и планировать ее. Их внедрение и использование необходимы любому бизнесу, который работает напрямую с клиентами и стремится расширить число покупателей [7].

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. №149-ФЗ. Об информации, информационных технологиях и о защите информации.
2. Албитов А., Соломатин Е. CRM. – М., 2002.
3. Бабаева Е.С. Информационные технологии в системе управления ресурсами современного предприятия. Вестник Волжского университета им. В.Н.Татищева. Серия «Информатика» Выпуск №18. – Тольятти: Волжский университет им. В.Н.Татищева, 2011. <http://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnye-tehnologii-v-sistemeupravleniya-vzaimootnosheniyami-s-klientami> (дата использования 3.5.2016).
4. Гаранин Д.А. Оценка коммерческой эффективности проектов: Метод. указания. <http://www.kafedrapik.ru>.
5. Демин В. CRM нельзя купить. CRM – это стратегия вашего бизнеса. – М., 2001.
6. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2000.
7. Ефремов В.С. Организации, бизнес системы и стратегическое планирование // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №2.

Резюме

В данной статье рассматриваются CRM системы, которая помогает компании регулировать отношения с текущими и потенциальными клиентами, оптимизирует работу сотрудников, упрощает ведение бизнеса. С помощью этой стратегии компания собирает информацию о своих клиентах на всех стадиях его жизненного цикла, и извлекаемые знания использует в пользу интересов своего бизнеса путем выстраивания взаимовыгодных отношений.

Түйін

Бұл мақалада CRM жүйесі қарастырылған, компанияға ағымдағы және әлеуетті клиенттермен қарым-қатынасты реттеуге көмектеседі, қызметкерлердің жұмысын оңтайландырады, бизнесті басқаруды жеңілдетеді. Осы стратегиямен бірге компания өз тұтынушыларының өмірлік циклінің барлық кезеңдерінде ақпаратты жинайды және өзара пайдалы қарым-қатынас жасау жолымен өз бизнесінің мүдделеріне пайда болатын білімді пайдаланады.

Summary

This article discusses a CRM system that helps a company regulate relationships with current and potential customers, optimizes the work of employees, and simplifies business management. With this strategy, the company collects information about its customers at all stages of its life cycle, and extracts its knowledge in favor of the interests of its business by building mutually beneficial relationships.



ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЗА СЧЕТ ИНТЕГРАЦИИ CRM И ERP СИСТЕМ

В современном мире конкуренция между компаниями обостряется всё больше и больше, а лидерами рынка становятся компании с наиболее продуктивными бизнес-процессами.

Если Вы хотите быть лидером рынка, Вы просто обязаны оптимизировать ваши бизнес-процессы. Сделать их максимально качественными и в первую очередь те, которые относятся к коммуникациям с вашими клиентами.

В этом вам помогут CRM/ERP системы которые смогут сделать работу ваших сотрудников максимально эффективной [1].

Профессионально установленные CRM/ERP-системы обеспечивают множество преимуществ для отдела продаж, маркетинга, логистики, поддержки и не только. Большинство ручных процессов можно автоматизировать, что существенно повысит отдачу от сотрудников и эффективность работы компании в целом. Важный момент – возможность избежать необходимость использования целого ряда отдельных инструментов, например Excel/Google Docs, планировщиков задач, чатов и других отдельных сервисов. Во многих CRM/ERP большинство сервисов, интегрировано в единую систему.

Кроме того, взаимодействие между отделами становится более целостным, а руководитель при необходимости всегда может оценить общую картину работы. Вся информация про конкретного клиента хранится в одном месте. Задачи в автоматическом или ручном режиме распределяются между сотрудниками и каждый понимает, чем он должен заниматься в данный момент. Платформы обеспечивают безопасное и организованное хранение информации о клиентах. Все данные не только хранятся в одном месте, но и доступны только для авторизованных пользователей [2].

Выполнение многих задач идет не по плану, когда люди делают все вручную. С внедрением CRM/ERP-системы можно планировать и контролировать задачи проще и качественнее.

Если на каком-то этапе происходит провал или появляется проблема, которая мешает дальнейшей реализации проекта, легко определить, что и где пошло не так, кто за это ответственен и как сделать так, чтобы проблема не повторилась.

Возможно четкое отслеживание каждого из этапов воронки продаж и становится понятно, как та или иная маркетинговая активность влияет на поток заказов. Причем возможностей применения для интернет-маркетинга более чем достаточно.

В частности, CRM/ERP-система позволяет получить правильное представление о самых прибыльных группах клиентов, что приводит к оптимизации использования доступного бюджета [3].

В конце концов, одним из основных преимуществ CRM/ERP систем, является улучшение качества обслуживания клиентов. Растет вероятность того, что текущие заказчики порекомендуют вас своим партнерам как ответственного и надежного исполнителя.

При использовании таких систем повышается точность, упрощается работа по сегментации, легко определяются потребности и заносятся в базу данных, все задачи реализуются вовремя и точно отслеживаются. Все это приводит к уменьшению сроков заключения договоров, к росту прибыли и росту высокого уровня удержания клиентов из-за того, что повышается их удовлетворенность.

CRM/ERP-система как инструмент управления отношениями с клиентами и ресурсами предприятия – одна из лучших инвестиций, которую может сделать владелец бизнеса, чтобы увеличить продажи, прибыль и повысить лояльность со стороны клиентов. Трудно найти вещи, которые могли бы лучше способствовать росту бизнеса [4].

Одним из основных условий автоматизации бизнеса является применение предприятием

процессного подхода. Под этим термином понимают подход, определяющий рассмотрение деятельности компании как сети бизнес-процессов, неразрывно связанных с ее основными целями, задачами и миссией. Процессный подход, в отличие от преобладающего во многих компаниях структурного подхода, ориентирован не на существующую организационную структуру предприятия, а на реальные бизнес-процессы, конечным результатом которых является создание услуги или продукта. Процессный подход способствует повышению гибкости бизнеса, сокращению времени реакции на изменения конъюнктуры и улучшению результатов деятельности предприятия. Каждый бизнес-процесс в компании состоит из набора отдельных операций с порядком выполнения, определяемым технологией или инструкциями. Необходимыми характеристиками бизнес-процесса считаются маршруты и правила, а также входы, выходы, потребляемые ресурсы, участники и владельцы. Прежде чем приступить к автоматизации бизнес-процессов, необходимо провести работу по их вычленению и описанию, а также отнести их к группе основных или вспомогательных процессов. Это достаточно длительная процедура, на практике она требует участия всех подразделений компании в тесном взаимодействии [5].

Виды и количество бизнес-процессов индивидуальны для каждой компании. Все дифференцированные бизнес-процессы можно затем интегрировать в несколько основных направлений, по каждому из которых возможно проведение автоматизации как в целом, так и в рамках отдельного процесса:

1. Управление: стратегический менеджмент; экономическая безопасность; юридическое сопровождение; управленческий учет; бюджетирование; информационная безопасность. Можно применять систему программ «1С: Предприятие», модуль управления системы SAP R/3.

2. Маркетинг и продажи: управление маркетинговой деятельностью; PR; управление рекламной деятельностью; управление продажами; управление взаимоотношениями с клиентами (CRM). Для автоматизации этого направления часто используют ПО: CRM-системы – «Мегаплан», «1С:Битрикс24», Clientbase.ru, управление рекламной деятельностью – EFSOL: AMS Управление рекламой, «СиЗиФ», управление сайтом (CMS) – Bitrix, UMI.CMS, NetCat, HostCMS, AMIRO.CMS, DataLife Engine (DLE) и др.

3. Производство: управление производственными процессами; управление запасами предприятия; управление поставками материалов; управление производственным оборудованием; система логистики [6]. Программные продукты: системы «Крафт», УСУ, производственный модуль AVA ERP, VOGBIT, Sage, Супер Склад», «Склад и Реализация».

4. Управление качеством: система менеджмента качества (СМК); контроль качества выпускаемой продукции и производственных показателей; работа с претензиями. Применяемое ПО: «Администратор показателей», «ФИНЭКС: Управление качеством», «Магистр: Управление качеством», Wonderware MES Software/Quality, ProdX.

5. Управление персоналом: подбор персонала; обучение и развитие персонала; кадровый учет; мотивация и оплата труда Программные продукты: «Е-Staff Рекрутер» от Datex Software, «1С: Зарплата и Управление Персоналом», Oracle/Управление Персоналом, «Фараон», «БОСС-Кадровик».

6. Финансы: бухгалтерский учет; налоговый учет; финансовое планирование; управление расчетами с клиентами; расчет заработной платы сотрудников предприятия. Программное обеспечение для автоматизации: «1С: Бухгалтерия», «1С: Зарплата», «АудитЭксперт», «Мастер Финансов Анализ», «Фингранд» [7].

Литература

1. Антонов А.В. Системный анализ. Методология. Построение модели: Учебн. пособие. – Обникс: ИАТЭ, 2001. – 272 с.
2. Богданов А.А. Тетология: В 3 т. – М., 1905.
3. Венда В.Ф. Системы гибридного интеллекта: эволюция, психология, информатика. – М.: Машиностроение, 1990. – 448 с.
4. Волова В.Н. Основы теории систем и системного анализа / В.Н. Волова, А.А. Денисов. – СПб.: СПбГТУ, 1997. – 510 с.

5. Волова В.Н. Методы формализованного представления систем / В.Н. Волова, А.А. Денисов, Ф.Е. Темнигов. – СПб.: СПбГТУ, 1993. – 108 с.
6. Гасаров Д.В. Интеллектуальные информационные системы. – М.: Высш. ш., 2003. – 431 с.
7. Гелшов В.М. Введение в АСУ. – Киев: Техника, 1974.

Резюме

В данной статье рассматриваются CRM/ERP-системы, которые смогут сделать работу сотрудников максимально эффективной. Одним из основных условий автоматизации бизнеса является применение предприятием процессного подхода. Под этим термином понимают подход, определяющий рассмотрение деятельности компании как сети бизнес-процессов, неразрывно связанных с ее основными целями, задачами и миссией.

Түйін

Бұл мақалада қызметкерлердің жұмысын мүмкіндігінше тиімді ете алатын CRM / ERP жүйесін талқылайды. Бизнесі автоматтандырудың негізгі шарттарының бірі – кәсіпорынның технологиялық тәсілін пайдалану. Бұл термин компания қызметінің негізгі мақсаттарына, міндеттеріне және миссияларына тікелей қатысы бар бизнес-процестер желісі ретінде қарастыратын тәсіл ретінде түсініледі.

Summary

This article discusses CRM / ERP systems that can make the work of employees as efficient as possible. One of the main conditions for business automation is the use of a process approach by an enterprise. This term is understood as an approach that defines the consideration of a company's activity as a network of business processes, inextricably linked to its main goals, objectives and mission.



ӘОЖ 004.773

Т.Т. Үсенбаева

*«Ақпараттық жүйелер» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі: М.С. Серік, п.ғ.д., доцент
ҚазЭҚХСУ*

БҰЛТТЫ ТЕХНОЛОГИЯ ТҮРІ МЕН ЖҰМЫС ІСТЕУ ҚАҒИДАЛАРЫ

Бүгінгі таңдағы еліміздің экономикамызда жаңа технологиялардың күннен-күнге дамып жатқан уақытында «бұлттық есептеулер» ең қажетті сервис екені айдан анық.

Бұлтты технологиялар – әр түрлі аспектілерді біріктіретін термин. Бүгінде мұндай қызметтердің көбісі – инфрақұрылымнан және серверден кеңселік бағдарламалық жасақтамаға дейін «бұлтта» таратылған.

Жоғарыдағы анықтамадан көріп отырғанымыздай, ғаламтордағы сервис сияқты қызметті тұтынушыға көрсету түйінді болып табылады. Бірақ ғаламтордағы сервис тек Internet көмегімен ғана емес, сонымен қатар, веб-технологияларды пайдалану арқылы қарапайым жергілікті желімен қамтамасыз етіледі.

Бұл қызметті пайдаланушылар басқалардың көмегінсіз қолжетімділік жылдамдығы, серверлік уақыт, ақпаратты өңдеу, сақталатын ақпарат өлшемі сияқты есептеу қажеттіліктерін анықтайды және өзгертеді. Сондай-ақ пайдаланылатын терминалдық құрылғыға тәуелсіз, сервистер деректерді жіберу желісі бойынша тұтынушыларға беріледі. Бұлардың қуаттылық сұранысының тұрақты өзгеру шарттарында, пайдаланушылар арасында қуатты динамикалық қайта бөлу үшін, көптеген пайдаланушылар санына қызмет көрсету үшін провайдер ресурстарды біріктіреді. Мұны пайдаланушылар қызметтің тек маңызды сипаттамаларын бақылайды (мысалы, ақпарат көлемі,

қолжетімділік жылдамдығы), бірақ пайдаланушыларға ұсынылатын ресурстарды нақты бөлуді провайдер жүзеге асырады (кейбір жағдайларда пайдаланушылар қайта бөлудің физикалық қасиеттерін басқара алады, мысалы, географиялық жақындық түсінігінен Деректерді Өңдеу Орталығын көрсету).

Бұлтты қызметтер провайдермен өзара әрекеттесуде қандай-да бір қосымша шығындарсыз ұсыныла алады, қысқартыла және кеңейтіле алады; әдетте автоматты түрде, кез келген уақытты көрсетеді. Бұл провайдерлар автоматты режимде пайдаланылған ресурстарды санайды (мысалы, пайдаланушылар саны, өткізу қабілеті, сақталатын ақпарат көлемі, транзакциялар саны), осы ақпарат негізінде пайдаланушыларға көрсетілген қызметтер санына баға береді.

Бұлтты технологиялар провайдері тарапынан, пайдаланушылардың тұрақсыз пайдалану сипатының арқасында және ресурстардың бірігуіне байланысты олар шағын аппаратты құралдарды пайдалану арқылы үнемдейді, ал ресурстарды бөлуді өзгерту үрдістерін автоматтандыру арқылы абоненттік қызмет көрсету шығындарын азайтуға болады.

Пайдаланушы тарапынан, мұндай қасиеттер жұмыс істеу қабілетіне қатысты тәуекелдер деңгейі төмен, қолжетімділігі жоғары қызметтерді алуға мүмкіндік береді, өзінің аппараттық инфрақұрылымын жақсарту, қызмет көрсету, құру қажеттілігінсіз икемділіктің арқасында есептеу жүйесінің жылдам масштабталуын қамтамасыз етуге болады. Қызметтердің кең қолжетімділігі және әр түрлі кластағы терминалды құрылғыларды пайдалану (ДК, интернет-планшеттер, ұялы телефондар) қолжетімділіктік әмбебаптылығын және ыңғайлылығын қамтамасыз етеді.

Бұлтты технологияларды құру және тез дамытудың негізі ретінде Amazon, Google сияқты үлкен ғаламтор сервистері қызмет етеді, сонымен қатар, техникалық прогресс көрсеткендей, бұлтты технологиялардың пайда болуы тек уақыт шегінде болды.

Cloud computing-ді жүзеге асыратын серверлерді «есептегіш бұлттар» деп атайды.

Бұлттық технология-соңғы кезде үрдіс алып отырған жаңа технологиялардың бірі.

Жеке бұлттар (private cloud)

Қоғамдық бұлттар (community cloud)

Ағылшынша «Cloud technology» немесе «Cloud computing» (Cloud – бұлт; technology – технология; computing – есептеулер) «бұлт/бұлттық есептеулер» немесе «бұлт/бұлттық технология, қызметтер» деп те атайды.

Жеке кәсіпорындарының өзіне ғана, сондағы жеке тұлғалар мен олардың тұтынушыларының жұмыс істеуіне арналған инфрақұрылым.

Көпшілікке арналған, олардың интернетте еркін жұмыс істеуіне арналған инфрақұрылым.

Бұлтқа шығарылған компания жаңа бәсекелік артықшылықтар алады. Әрбір компания бұлтты технологиялар сервистерінің провайдерлері талаптарын қанағаттандырғанын қалайды [3].

Бұлтты технологияларды қолдануда пайдаланушылар капиталды шығындарды айтарлықтай азайта алады-деректерді өңдеу орталығын (ДӨО) құру, желілік және серверлік құрылғыны сатып алу, жұмыс қабілеттілікті қамтамасыз ету бойынша, бағдарламалық және аппараттық шешімдер шығындары, себебі мұндай шығындар бұлтты технологиялар жеткізушісімен жұтылады. Одан басқа, ақпаратты технологиялар инфрақұрылымының үлкен объектілерін құру уақыты және оларды пайдалануға беру уақыты, бастапқы құнының жоғары болуы пайдаланушылардың нарық талаптарына икемді жауап қайтару қабілеттерін шектейді, бұлтты технологиялар есептеу қуаты сұранысының артуына бір сәтте керісінше жауап қайтара алады. Бұлтты технологияларды қолдануда пайдаланушы шығындары операциялық шығындар қатарына ауыстырылады-сондықтан, бұлтты технологиялар қызметі төлемінің шығындар жіктеледі.

Экономикалық аспектілер тарапынан, бұлтты технологияларға электр немесе сумен жабдықтау қызметтерімен ұқсастықтар жиі пайдаланылады, олар дамыған инфрақұрылымдағы оңай төленетін және қолжетімділікті тиісті коммуналды желілер бойынша ұсынылады.

Қажетті провайдерді дұрыс таңдау үшін бұлтты технологиялардың маңызды аспектілерін көрсете алатын кейбір белгілерді дайындау қажет, мысалы, сервис деңгейі, масштабтаудағы үнемділік, шығындарды қысқарту кепілдігі, серверлер конфигурациясындағы икемділік пен қауіпсіздік, сенімділік, пайдаланушыларды қызықтыратын демеу [4].

Мақаланы қорытындылайтын болсақ бұлтты технологиялардың әр түрлі жеткізушілерін бағалау арқылы жүйе құру үшін қолданылуы мүмкін. Әрбір белгілер бойынша сандарды иемдену әдісімен, мысалы 0-ден 1 дейін, жеткізушілерді маңызды және қажетті сипаттары бойынша саралауға болады.

Ары қарай, бұлтты технологиялар күннен күнге пайдаланушылар және көптеген фирмалар үшін қолжетімді бола бастайды. Бұл мынадай себептермен түсіндіріледі:

- аппараттық виртуалдау – бұлтты технологиялар өнімділігін арттыру;
- аппараттық жабдықтаудың энергия тұтынуын азайту;
- желілік құрылғының өткізу қабілеті артады, осыған орай өнімділік жоғарылап, саны азаяды.

Кәсібилердің бағалауы бойынша, бұлтты технологиялар әлеуеті тым жоғары болып отыр. Тиісті түрде келесідей бағыттарда дамуы мүмкін:

1) бұлтты технологиялар қызметтерін көрсету – аталған мүмкіндік барлық компанияларға берілмейді, сондықтан ДӨО (деректерді өңдеу орталығы) құру және дайындау үшін маңызды салымдарды жүзеге асыру қажет;

2) виртуалды инфрақұрылымды құру үшін ПО құру, осыған байланысты аталған салада кәсібилер талап етіледі;

3) бұлттарды басқару, аутсорсинг – бұлтты технологиялар саласында кеңес беру және басқару бойынша кәсібилер талап етіледі;

4) аппараттық қамтамасыз ету – «бұлттарды» құру үшін компаниялар АО жобалауға және құруға маманданады;

5) жобалау – аталған бағыт жоғарыда аталғандардың барлығын біріктіреді, ДӨО бастап ПО жобалауына дейін.

Бұлтты технологиялардың дамуына байланысты, оларды салыстыру белгілері ауысатын, жетілетін болады.

Сонда-ақ бұлтты технологиямен студенттермен, мектеп оқушыларына да сабақтарын даярлау барысында да тиімді. Еліміздегі мемлекеттік және жеке меншік мекемелер мен кәсіпорындарда түрлі бағдарлама және бағдарламалық жасақтармен таныстыруларына мүмкіндік алады.

Монымен қатар компьютердің жұмыс істеу принципін үйрету мен бағдарламалық жасақтама түрлерін ажырата білуді, қажеттіліктерін анықтай алуды үйрету.

Адам мен компьютердің ұқсастықтарын көрсету, компьютерде ұқыпты жұмыстануға тәрбиелеу.

Информатика пәніне ақпараттандырудың дамуына орай, түрлі терминдер мен технологиялар қосыла бастады. Соңғы кездегі кеңінен қолданылатын осындай жаңа технологиялардың бірі – бұлтты технология.

Бұлттық есептеулерді қарапайым сөзбен былай түсіндіруге болады: тұтынушы өз компьютеріндегі белгілі бір программаны іске қосқанда негізгі есептеулер мен ондағы дереккөздер ғаламтордағы шалғай серверлерде орындалып, сол жерде сақталады да, ал жұмыс нәтижесі жаңағы тұтынушының компьютерінде стандартты веб – браузердің терезесіне шығарылып көрсетіледі.

Бұлтты технологияны пайдаланудың тиімді жақтары:

- үлкен ресурстарды қажет ететін қиын есептерді шешу үшін тұтынушы өзінде жоқ көптеген серверлерді, программаларды бұлттар тарапынан пайдалана алады;
- тұтынушы кез келген жерден, кез келген уақытта ғаламторға қосылған кез келген компьютерлік құрылғымен өз дереккөздерімен жұмыс істей алады.

Тұтынушы компьютерлік құрылғының осалдығына немесе оның сынып, бұзылуына немесе жұмыс істейтін программаның тоқтап, бұзылып қалуына тәуелді болмайды.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2018 жылғы 5 қазан. «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» . – Кіру тәртібі: [<http://adilet.zan.kz/rus/search/docs/dt>]

2. SMART-обучение: тенденции, проблемы, новые возможности для развития: Методическое пособие /

Под общей редакцией д.п.н. С.Д. Мукановой. – Караганда, 2014. – 7 с.

3. Официальное представительство компании Samsung в сети интернет. [Электронный ресурс] // Режим доступа http://www.samsung.com/kz_ru/

4. Официальное представительство компании HTC в сети интернет. [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.htc.com/ru/>

Түйін

Аталған мақала бұлтты технологияларды қарастыруға арналған. Мақалада олардың коммерциялық ұйымдарға арналған мағыналары талданады, сонымен қатар, бұлтты технологияларды салыстыру белгілері сипатталады. Мақала пайдаланудан максималды қайтарым алғысы келетіндерге пайдалы болып табылады. Жұмыс нәтижелері бұлтты технологиялардың әртүрлі жеткізушілерін бағалау арқылы әр түрлі жүйе құруға негіз болады.

Резюме

Данная статья посвящается рассмотрению облачных технологий. В связи с этим в ней анализируется их значение для коммерческих организаций, также описываются критерии сравнения облачных технологий. Результаты работы могут служить основой для создания различных систем оценивания разных поставщиков облачных технологий.

Summary

This article dedicates to review cloud computing. In this regard, analyzes their meaning for business organizations, also criteria for comparison of cloud technologies describes. The results can serve as a basis for creating a variety of evaluation systems of different providers of cloud technologies.



**ҚАЗІРГІ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ҚОҒАМНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-
ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ**
**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО
КАЗАХСТАНСКОГО ОБЩЕСТВА**
SOCIO-PSYCHOLOGICAL PROBLEMS OF MODERN KAZAKHSTAN SOCIETY

УДК 342.951:364.04

А.У. Байбусинова, магистрант спец. «Социальная работа»
Научный руководитель: К.О. Шайхеслямова, д.п.н., профессор
КазУЭФМТ

**ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЛИЦ,
ОКАЗАВШИХСЯ В ТРУДНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИИ**

Одним из важных направлений деятельности государственной политики является социально-правовая поддержка лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. Так, Законом Республики Казахстан от 29 декабря 2008 г. № 114-IV «О специальных социальных услугах» [1] предусмотрен комплекс специальных социальных услуг для этой категории лиц (далее – Закон). Согласно статьи 6 данного Закона основаниями, по которым лицо (семья) может быть признано находящимся в трудной жизненной ситуации являются:

- 1) сиротство;
- 2) отсутствие родительского попечения;
- 3) безнадзорность несовершеннолетних, в т.ч. девиантное поведение;
- 3-1) нахождение несовершеннолетних в организациях образования с особым режимом содержания;
- 4) ограничение возможностей раннего психофизического развития детей от рождения до 3-х лет;
- 5) стойкие нарушения функций организма, обусловленные физическими и (или) умственными возможностями;
- 6) ограничение жизнедеятельности вследствие социально значимых заболеваний и заболеваний, представляющих опасность для окружающих;
- 7) неспособность к самообслуживанию в связи с преклонным возрастом, вследствие перенесенной болезни и (или) инвалидности;
- 8) жестокое обращение, приведшее к социальной дезадаптации и социальной депривации;
- 9) бездомность (лица без определенного места жительства);
- 10) освобождение из мест лишения свободы;
- 11) нахождение на учете службы пробации.

Специальные социальные услуги, гарантированные Законом, обеспечивают комплекс услуг лицам, семьям находящимся в трудной жизненной ситуации, создают условия для преодоления возникших социальных проблем и направленных на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества.

Так бывает, что по различным причинам (пожар, стихийное бедствие, техногенная катастрофа, состояние социальной незащищенности, утрата имущества, жилья, здоровья, средств к существованию и др.) граждане оказываются в сложнейшей ситуации, когда им требуется максимально полная квалифицированная и охватывающая все аспекты их жизни правовая помощь.

Государственная политика РК в сфере предоставления специальных социальных услуг данной категории лиц ставит следующие задачи:

- создание условий для преодоления трудной жизненной ситуации в случае ее возникновения;
- обеспечение гарантированным объемом специальных социальных услуг;
- обеспечение соблюдения стандартов оказания специальных социальных услуг;
- развитие системы мониторинга и оценки качества предоставляемых специальных социальных услуг;
- обеспечение развития системы предоставления специальных социальных услуг;
- осуществление государственного контроля за соблюдением законодательства РК о специальных социальных услугах;
- развитие международного сотрудничества в сфере предоставления специальных социальных услуг.

Специальные социальные услуги подразделяются на гарантированный объем специальных социальных услуг и платные специальные социальные услуги. Гарантированный объем специальных социальных услуг является единым перечнем специальных социальных услуг, предоставляемых за счет бюджетных средств, который включает в себя [2]:

- социально-бытовые;
- социально-медицинские;
- социально-психологические;
- социально-педагогические;
- социально-трудовые;
- социально-культурные;
- социально-экономические;
- социально-правовые услуги.

Платные специальные социальные услуги предоставляются на платной основе сверх гарантированного объема специальных социальных услуг.

Специальные социально-правовые услуги предоставляются клиентам для поддержания или изменения их правового статуса, оказания юридической помощи, защиты законных прав и интересов лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, содействия в решении других социально-правовых проблем жизнедеятельности, включая предоставление услуг общего характера в виде информационных, консультационных, посреднических услуг [3].

Нормы права закрепляют равный доступ всех категорий граждан к материальным и духовным благам, устанавливают единые условия обеспечения всех видов выплат. Правовое обеспечение социальной работы это особый вид деятельности, целью которой является нормативно-правовое удовлетворение социально гарантированных и личных интересов и потребностей лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, создание условий, содействующих восстановлению и улучшению способности людей к социальному функционированию через соблюдение всех норм законодательства.

Статистика свидетельствует, что количество лиц данной категории становится с каждым годом больше [4, 5, 6]. Специалисты считают, что клиентам в первую очередь необходима социально-правовая помощь и социально-психологическая поддержка. В данных случаях необходимо быстро принимать меры и изменять социальную ситуацию лиц, оказавшихся в трудной ситуации. Чем раньше проблема решается, тем меньше потерь и проблем возникает у них. Зачастую они не знают алгоритма, своих прав, возможностей защиты.

Социальная работа с такими лицами включает оказание социально-правовой помощи, не способных без посторонней помощи решить свои жизненные проблемы, а во многих случаях и жить. Главная идея оказания услуг – это идея социальной справедливости. Государство берет на себя заботу о полном или частичном обеспечении данной категории лиц. Социально-правовое обеспечение подразделяется на три направления:

- социальное обеспечение в денежной форме (пенсии, пособия, компенсационные выплаты и т.д.);

– отношения по предоставлению различных социальных услуг (социально-правовое обслуживание, медицинское обслуживание, льготы и др.);

– процедурные и процессуальные отношения, связанные с установлением юридических фактов, а также реализация защиты прав на тот или иной вид социального обеспечения.

Качество социально-правовых услуг, связанных с консультированием по вопросам прав лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации на социальное обслуживание и защиту своих интересов, контролируются проверкой соответствующими надзорными структурами, в полной ли мере доводят до них нужную им информацию и дает ли она четкое представление о положенных им по закону правах на социальное обслуживание и защиту от возможных нарушений закона.

Социальный работник оказывает лицам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации помощь в подготовке и подаче жалоб, способствует юридически грамотному изложению сути жалоб и своевременной их отправке адресатам.

При оказании услуг в оформлении лицами, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, различных юридических документов (удостоверяющих личность, документов на получение положенных по законодательству мер социальной поддержки, пенсий, пособий, на решение других вопросов социальной реабилитации) социальный работник:

- осуществляет проверку всех данных клиента;
- консультирует клиентов;
- способствует юридически грамотной разработке и направлению в соответствующие инстанции необходимых документов, обеспечивая контроль за их прохождением;
- помогает своевременному и объективному решению проблем лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

В содействии получения лицами, оказавшимся в трудной жизненной ситуации учреждений стационарного социального обслуживания бесплатной помощи адвоката с целью защиты их прав и интересов, социальный работник способствует оказанию квалифицированной и действенной юридической помощи для принятия объективного решения по конкретному вопросу.

Важным аспектом социально-правовой деятельности социального работника является оказание услуг, связанных с содействием в сохранении жилых помещений, занимаемых ранее лицами, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, а также во внеочередном обеспечении их жилым помещением в случаях, предусмотренных законодательством РК. Социальный работник обеспечивает содействие защите клиентов от возможной потери (вследствие различных обстоятельств) законно принадлежащей или положенной им жилой площади и недопущение ущемления их законных прав и интересов.

Особое внимание уделяется детям-инвалидам, являющимся сиротами или лишенным родительского попечительства по достижении 18-летнего возраста, в обеспечении их жилыми помещениями, отслеживают своевременность оказания социально-правовой помощи, способствует решению интересующих их жилищных проблем по обеспечению положенным им жилым помещением, удовлетворенность этой помощью. Клиенту предоставляется письменная консультация и при необходимости устно разъясняются ее отдельные положения, передаются все документы, необходимые для практического разрешения правовой проблемы (запросы, ходатайства, жалобы, заявления и т.п.).

Большое внимание социальные работники уделяют консультативной помощи лицам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации по социально-правовым вопросам (гражданское, жилищное, трудовое, пенсионное, уголовное законодательство и др.), содействуя получению ими различной юридической помощи, осуществляют проверку, в полном ли объеме получают они необходимую информацию по интересующим их проблемам и практическую помощь в подготовке и направлении соответствующим адресатам документов (заявлений, жалоб, справок и т.д.), необходимых для положительного решения затронутых в них вопросов.

Социальный работник объясняет условия оказания юридической помощи гражданам. В случае согласия на предоставление услуги проводится интервьюирование: клиент излагает суть обращения, при этом юрисконсульт выясняет характер правовой проблемы Клиента, устанавливает хронологию событий и всех юридически значимых фактов для дачи полной консультации.

В консультации излагаются возможные правовые пути решения проблемы, прилагаются выписки из нормативных правовых документов и нормативных актов. Срок подготовки консультации определяется с учетом времени, необходимого для тщательного изучения и разрешения поставленного вопроса.

Таким образом, анализ деятельности социального работника показывает, что оказание социально-правовых услуг является важным компонентом реализации социальной политики и повышения качества жизни населения, направленных на оказание юридической помощи, защиту законных прав и интересов лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 29 декабря 2008 года № 114-IV «О специальных социальных услугах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.07.2018 г.).
2. Специальные социальные услуги. <http://egov.kz/cms/ru/articlesm> (дата обращения 15.11.2018).
3. Социально-правовая услуга. https://normative_reference_dictionary.academic.ru (дата обращения 15.11.2018).
4. Адвокат жестко высказался об уровне насилия в Казахстане. <https://ru.sputniknews.kz/society/2018> (дата обращения 15.11.2018).
5. Проблему домашнего насилия в Центральной Азии обсудят в Астане. <https://www.city01.kz/news> (дата обращения 15.11.2018).
6. В Астане больше опасаются психологического насилия, в Алматы – физического и сексуального. <https://www.zakon.kz> (дата обращения 15.11.2018).
7. Правовое обеспечение социальной работы: Учебник // Под ред. Е.И. Холостовой, О.Г. Прохоровой. – М.: Дашков и К. – 2014. – 260 с.
8. Социальные услуги в социальной работе: справочник для студентов гуманитарных специальностей вузов / С.К. Ксембаева. – Павлодар: Кереку, 2015. – 59 с.

Резюме

Автор в своей статье раскрывает основные аспекты оказания специальных социально-правовых услуг в работе с лицами, оказавшимся в трудной жизненной ситуации в целях их успешного преодоления жизненных трудностей, интеграции и социальной адаптации в общество. Рассмотрены категории лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, задачи государства в отношении данной категории лиц, виды правовой помощи при оказании социально-правовых услуг.

Түйін

Өзінің мақаласында автор өмірлік қиындықтарды сәтті еңсеру, қоғамға бейімделу және қоғамға бейімделу үшін қиын жағдайларда өмір сүретін адамдармен жұмыс жасауды, арнайы әлеуметтік және құқықтық қызметтерді ұсынудың негізгі аспектілерін көрсетеді. Күрделі өмірлік жағдайлардағы адамдардың санаттары, мемлекеттің осы санаттағы тұлғаларға қатысты міндеттері, әлеуметтік және құқықтық қызметтерді көрсетудегі құқықтық көмек түрлері қарастырылады.

Summary

The author in her article reveals the main aspects of the provision of special social and legal services in working with people who find themselves in difficult situations in order to successfully overcome their life difficulties, integrate and socially adapt to society. The categories of persons in difficult life situations, the tasks of the state in relation to this category of persons, the types of legal assistance in the provision of social and legal services are considered.



ҚОҒАМДЫ ЖАҢҒЫРТУ ЖАҒДАЙЫНДА ӘЛЕУМЕТТІК САЯСАТТЫ ДАМУ

Әлеуметтік саясат деп қоғамның әлеуметтік салаларын дамытуға, халықтың әл-ауқатын көтеру мен өмірін жақсартуға, олардың тұтынушылық жағдайын арттыру мен түрлі қоғамдық топтарға әлеуметтік қолдау беруге, оларды қорғауға бағытталған мемлекеттік саясаттың бір арнасын түсінеміз. Мемлекеттің әлеуметтік саясаты бюджет есебінен қаржыландыру мен қоғамның өзге де тиімді тұстарын ұтымды қолдану арқылы жүзеге асырылады.

Кез келген мемлекеттің дамуы, саяси басқаруы мен тұрақтылығының негізінде әлеуметтік саясат жатады [1. 98]. Мемлекет азаматтарының қарым-қатынасы мен ел халқының физикалық және психологиялық жағдайына әсер ететін мәселелер мен факторларды анықтауға да дәл осы әлеуметтік саясат бағыты көмектеспек. Бір жағынан, әлеуметтік саясат азаматтық қоғамның маңызды әлеуметтік мәселелерін зерттеу мен оны шешуге де мүмкіндік береді. Соның негізінде мемлекеттік органдар мен саяси партиялардың бұл мәселені шешуге бағытталған бағдарламалары жасалып жүзеге асырылады [2. 25].

Әлеуметтік саясатты кең мағынада мемлекеттің қоғам мүшелерін экономикалық мүмкіндіктері аясында теңдік пен әділеттілік орнатуға, түрлі әлеуметтік топтардың тұтынушылық жағдайын қамтамасыз етуге қолданатын құралдарының жиынтығы деп түсінсек болады. Ал әлеуметтік саясаттың мақсаты – түрлі әлеуметтік топтар мен тұлғалар арасындағы экономикалық және әлеуметтік теңсіздікті жою [3]. Осыған орай, мемлекеттік әлеуметтік саясаттың келесідей кешенді іс-әрекет базасы міндетке алынады:

- әлеуметтік топтар мен тұлғалардың арасындағы табыс табу, тұтыну, еңбек жағдайы, денсаулық сақтау мен білім алу, т.б. экономикалық позицияларын айқындау;
- теңсіздік себептерін анықтау;
- әлеуметтік мәселелерді шешу үшін нақты және арнайы іс-шараларды ойластыру [4. 22].

Қоғам мүшелерінің кейбірі объективті себептерге байланысты өз тұрмысын өзі жөндей алмауы мүмкін, тұтынушылық жағдайын да толық қамтамасыз ете алмаған болуы мүмкін. Ал мемлекеттік саясаттың рөлі өз-өзін қамтамасыз ете алмайтын азаматтарға әлеуметтік маңызын арттыруға қолайлы орта жасау болып табылады.

Нарықтық экономика мен демократиялық саяси жүйеге негізделген кез келген заманауи мемлекет экономикалық, саяси және мәдени ерекшелігіне сай келетін әлеуметтік іс-әрекет түрлерін дамытуға мән береді.

Қазақстанның әлеуметтік мемлекет екендігі Ата Заңында да белгіленген. ҚР Конституциясының 1-бабында былай делінген: Қазақстан Республикасы өзін демократиялық, зайырлы, құқықтық және әлеуметтік мемлекет ретінде орнықтырады, оның ең қымбат қазынасы – адам және адамның өмірі, құқықтары мен бостандықтары. Ал Конституцияның 28-бабында «Қазақстан Республикасының азаматы жасына келген, науқастанған, мүгедек болған, асыраушысынан айырылған жағдайда және өзге де заңды негіздерде оған ең төменгі жалақы мен зейнетақының мөлшерінде әлеуметтік қамсыздандырылуына кепілдік беріледі», «Ерікті әлеуметтік сақтандыру, әлеуметтік қамсыздандырудың қосымша нысандарын жасау және қайырымдылық көтермеленіп отырады» делінсе, 29-бабында ел азаматтарының медициналық көмекті тегін алуға құқылы екендігі айтылған [4].

Бұдан мемлекетке жалпы әлеуметтік функцияның да жүктелгенін көруге болады, яғни, мемлекеттің өзі әлеуметтік теңдік пен ауызбіршілік, қоғам мүшелерінің өзара жауапкершілік қарым-қатынасын қалыптастыруға кепілдік беретіндігін білдіреді. Мемлекеттік әлеуметтік саясаттың басты бағыттары мен проблемаларын ҚР Президентінің Қазақстан халқына жолдауынан, үкіметтің

бюджеттік есептері мен жоспарларынан, Парламент жарлығы мен ҚР Заңдарынан білуге болады.

Білім беру, денсаулық сақтау және әлеуметтік қорғау саласы қоғам өмірінің басты салалары саналады әрі мемлекеттік бұл салаларға араласуы аса маңызды. Елдің материалды емес салалары болып табылатын бұл салалар елдің адами капиталын қалыптастырушы басты салалар болғандықтан, мемлекет оларды дамыту үшін ұзақ жылдық жоспар мен стратегия дайындайды. ҚР Конституциясының 28-30 баптарында аталған салаларды мемлекет есебінен дамыту туралы арнайы қарастырылған.

Білім беру саласы (педагогика саласы) – Қазақстан үшін әлеуметтік саясатты жүзеге асыруға арналған басты мемлекеттік саясат саласы. Халықтың адами капиталын көтеру мен жаңа қоғам құндылықтарын, мемлекет дамуының негізгі идеяларын жүзеге асыратын сала. Білім беру саласындағы мемлекеттік саясат көпқырлы күрделі құрылымға ие.

ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» Қазақстан Халқына арналған Жолдауында атап өткендей: «Білім беру – дегеніміз адамзат тіршілігінің стратегиялық маңызды саласы, тұлғаның қабілеттілігін дамытатын бірегей әлеуметтік институт. Білім берудің сапасынан технологиялық, экономикалық, саясаттық үдерістің қарқыны, қоғамдағы мәдениет пен руханият жағдайы және ақырында адамның саулығы байланысты. Білім беру саласындағы Қазақстанда өткізіліп жатқан мемлекеттік саясат Республикамыздың ең маңызды мақсатына бағытталған – бәсекеге қабілетті 30 елдің қатарына кіру» деп атап өтеді.

Қазақстан Республикасы білім беру саласындағы мемлекеттік саясатты бесжылдық, онжылдық даму түрінде жоспарға алып жүзеге асырады. 2005-2010 жж., 2011-2020 жж. арналған Мемлекеттік білім беру бағдарламалары бар. Соңғы бағдарлама 2011-2015 жж. және 2016-2020 жж. деп екі кезеңге бөлінеді. Бірінші кезеңде білім берудің әлемдік стандарттарын, түрлерін, экспериментальды модельдерін зерттеп, оны өндіріске енгізу мәселелері талқыланса, екінші кезеңде зерттеу нәтижесінде алынған жаңалықтарды білім беру жүйесіне енгізу, жабдықтау жұмыстары жасалуда. Адами капиталды көтеру үшін Үштілділік саясаты, Назарбаев мектептері мен университетінің оқу бағдарламасына сәйкес оқыту моделін өзге мектептер мен ЖОО-на енгізу жоспары жүзеге асырылуда. Білім алушылардың білім алу деңгейін тексерудің формалары (ҰБТ, мемлекеттік емтихан, магистратураға тапсыру) өзгертілді. Қазіргі таңда білім саласы Қазақстан үшін экспериментальды алаң мен реформалардың қат-қабат жасалып жатқан ортасына айналған.

Денсаулық сақтау саласы – қоғамның әлеуметтік өмірінің маңызды саласы. Қазақстан 1990 жж. денсаулық саласын қайта құра отырып, халықтың медициналық қызметтерге деген қолжетімділігін арттыру үшін жұмыс жасады. Қазақстанада денсаулық сақтау саласында қайта құру процестері әлі де жасалып жатыр. 2005-2010 жж. арналған Денсаулық сақтауды дамыту мен қайта құрудың мемлекеттік бағдарламасы жасалып, ана мен бала өміріне мән беру, демографиялық жағдайды жақсарту, әлеуметтік маңызы бар ауруларды төмендету мен инфрақұрылымдарды халықаралық стандартқа сай жабдықтауға көңіл бөлінді. Қоғамды жаңғырту жағдайында денсаулық сақтау саласын түбегейлі өзгерту мақсаты қойылып, «Халық денсаулығы мен денсаулық сақтау жүйесі туралы» ҚР Кодексі қабылданды.

Қазақстанның үшінші жаңғыру кезеңіндегі басты бағыттарының бірі еңбек нарығын жаңғырту болып отыр. Елдің әлеуметтік саладағы саясаты жұмыссыздықпен күрес жүргізу, халықты жұмысқа орналастыруға жәрдемесу, кәсіпкерлікті бастауға көмектесу, кәсіптік-техникалық білім беру болып отыр. Одан бөлек, әлеуметтік жағынан төмен мұқтаж жандардың экономикалық белсенділігіне ықпал ету жағдайлары жасалуда.

Қазіргі уақытта Қазақстанның әлеуметтік саладағы саясатының ерекшелігін адам капиталын дамыту мен елдің әл-ауқатын жақсартуға бағытталғандығымен сипаттауға болады. Бұл мақсатты жүзеге асыру үшін ел Үкіметі, ең алдымен, жұмыспен қамту жағдайын сақтау мен табыс табу деңгейін көтеру үшін, қоғамның әлсіз топтарына әлеуметтік жағынан қолдау білдіру үшін жыл сайын арнайы бағдарламалар жасауда. Ғаламдық қаржы дағдарысына қарамастан, ел үкіметі қазақстандықтардың әл-ауқатын жақсартуға тырысуда. Бүгінгі таңда Қазақстанда мемлекет есебінен қаржыландырылатын бірнеше бағдарламалар бар. Атап айтар болсақ, «Жұмыспен қамту-2020», «Бизнес жол картасы-2020», «Қолжетімді баспана-2020», «Нұрлы жол» бағдарламалары

жолға қойылып, «7-20-25» тұрғын үй бағдарламасы қолға алынды.

ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың 2011 жы. 28 қаңтарда жасаған жолдауында «Әлеуметтік жаңғырту – жаңа әлеуметтік саясат» ұранын ұстанып, «Біздің бағдарламаларымыздың басты мақсаты – халықтың әл-ауқатын нығайту» деп атап өтті [5].

2007 ж. 28 ақпанында Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» атты Қазақстан халқына арнаған Жолдауында «Бұрын уәде бергеніміздей, экономикамыздың тұрақты дамуы бізге қазақстандықтардың әл-ауқатын жақсартуды жалғастыруға мүмкіндік береді. Бұл – біздің саясатымыздың әлеуметтік қорытындылары» дей келе, халықтың әл-ауқатын жақсарту жөніндегі жұмыстар алдағы кезеңдерде жалғасын табатындығымен сендірді [6].

Ал 2018 ж. 5 қазанда жолдаған жолдауы бүтіндей қазақстандықтардың әл-ауқаты мен тұрмыс сапасын арттыру тақырыбын негіз етіп алды. Жолдауда халық табысын көтеру, тұрмыс сапасын арттыру, білім беру мен құқық қорғау органдарын жаңғырту, мемлекеттік қызметкерлердің еңбекақысын көтеру, ұлт денсаулығын қалыптастыру, өмір сүруге қолайлы орта жасау, салық амнистиясы, сапалы тұрғын үй құрылысын бастау, мәдени жаңғыру мәселелері көтерілді. Бұдан Қазақстанның әлеуметтік саясаты халықтың әл-ауқаты мен табыс табу деңгейін тұрақтандыру емес, оны одан әрі өсіру, көбейтуге қарай бағытталып отырғанын байқауға болады.

Жоспар бойынша 1,3 млн қазақстандықтың еңбекақы көбейіп, 275 мың мемлекеттік қызметкердің жалақысы 35%-ға дейін көтерілетіндігі айтылған. Халықтың әл-ауқатын көтеруге бағытталған мемлекеттік бағдарламалар, алдымен, мемлекеттік мекемелер мен бюджеттік мекемелерден жұмыс жасайтын қызметкерлердің, одан кейін, ірі кәсіпорындар мен өнеркәсіптерде жұмыс істейтіндердің жалақысын өсіруге негізделген.

Мемлекеттік саясаттың басты көрсеткіштерінің бірі – мемлекеттің дағдарысқа қарсы тұру үшін жасаған бағдарламалары. Ал 2019 ж. басталған жаңартылған әлеуметтік бағдарламалар дағдарыс жағдайындағы тұрмыс деңгейін түсіріп алмай, оны барынша дамуға әсер етеді.

Қазақстанда қоғамында «жаңғыру» түсінігі халықтың әлеуметтік жағдайымен қатар оның сана-сезімін, болашаққа деген көзқарасы мен бағытын, мәдени және рухани негізінің қалыптасуымен тығыз байланысып жатыр. Елбасының жолдауларында қазақстандық қоғамның екі жаңғыру кезеңінен өтіп, үшінші жаңғыру кезеңіне аяқ басқаны айтылады. Ал Үшінші жаңғыру кезеңінің негізінде төртінші өнеркәсіптік революцияның басталуы, яғни, қоғамның зияткерлік потенциалы мен адами капиталын арттыруға бағытталған іс-шараларды жүзеге асыру жатыр. Елбасының 2018 ж. 10 қаңтарында жасаған Жолдауында «Адами капитал – жаңғыру негізі» деп көрсетілген [7].

Қазақстандық үкіметтің қоғамды жаңғыртуға бағытталған әлеуметтік саясаты, ең алдымен, адамның жоғары білімі мен сау денсаулығын қалыптастыруды өзекті етіп алуда. Сондықтан үштілділік, ақпараттық технологияларды меңгеру, білім беру саласын заманауи, ғаламдық білім беру стандарттарына негіздеу, латын қарпін енгізу мен ұлттың тарихи жадын жаңғыртуға, смарт технологияларды дамытуға мүмкіндік беретін іс-шараларды күн тәртібіне қойылған.

Ал аталған бағыттарды дамыту үшін ел үкіметі келесідей міндеттерді жүзеге асыруға жүйелі жұмыс жасауда:

- Халықты жұмыспен қамту, жаңа жұмыс орындарын ашу, кәсіпкерлік пен өнеркәсіпті, ауыл шаруашылығын дамыту.

- Зейнетақы жинақтарына кепілдік беру мен зейнетақы, жәрдемақы, басқа да әлеуметтік төлемақылардың өсімін қамтамасыз ету.

- Қоғамның мұқтаж, әлсіз топтарына көрсетілетін әлеуметтік қызметтер түрлерін дамыту.

- Білім беру, денсаулық сақтау, әлеуметтік қорғау, ғылым салаларына бөлінетін қаржы көлемін көбейту.

- Халықтың еңбекақысын көтеруге бағытталған іс-шараларды ұйымдастыру.

- Бюджеттік қызметкерлердің еңбекақысын көтере отырып, қоғамда маңызы мен ар-абыройын қалыптастыру.

- Салық саласында ауық-ауық жеңілдіктер беріп отыру.

- Баспанамен қамту көрсеткішін көтеру.

– Мемлекеттік органдардың сапа көрсеткішіне мән беруге, сапалы тұтыну тауарлары мен қызмет түрлерін қалыптастыруға жұмыс жасау.

– Сыбайлас жемқорлықпен жүйелі күрес жүргізу.

Қоғамдық жаңғыру жағдайындағы қазақстандық әлеуметтік саясаттың сипатына табыс пен тұрмыс сапасын арттыру арқылы ел тұрғындарының әл-ауқаты өсіміне кепілдік беру, өмір сүруге қолайлы орта қалыптастыру арқылы қазіргі қоғамның заманауи экономикалық үлгісін жасау, азаматтық санаға негізделген, азаматтардың сұранысына жұмыс жасайтын мемлекеттік аппарат құру арқылы бюрократиялық саясаттан бас тарту ерекшеліктерін жатқызуға болады.

Әдебиеттер

1. Пивоваров Л.И. Развитие социальной политики: усиление роли социальной ответственности бизнеса // Социально-экономические явления и процессы. – 2007. – №1. – С. 97-101.
2. Димова Д., Кусев Ив. Социальная политика и социальные виды деятельности / Анализы, эссе, технологии. – С.: Тракия-М, 2003.
3. Ковалев В.Н. Социология управления социальной сферой: Учебн. пособие. – М.: Академический проект, 2013. – 240 с.
4. Қазақстан Республикасының Конституциясы [Мәтін]. [1995 жылы қабылданған]. – 35 бет.
5. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2011 жылғы 28 қаңтар.
6. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2007 жылғы 28 ақпан.
7. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2018 жылғы 5 қазан.

Түйін

Мақалада қоғам өміріндегі әлеуметтік саясаттың мәні мен маңызы, қоғамды жаңғыртуға деген рөлі мен орны қарастырылады. Мемлекеттік саясат пен әлеуметтік саясаттың арасында прагматикалық байланыстар талқыланады. Қазақстандық әлеуметтік саясаттың сипаты мен ерекшеліктері сөз болады. Қазіргі қазақстандық мемлекеттік саясаттың стратегиялық бағыттары, даму жолдары мен жаңғыру сипатындағы даму үлгілері талданады.

Резюме

В статье рассматриваются сущность и значение социальной политики в обществе, ее роль и место в модернизации общества. Обсуждаются прагматические связи между государственной политикой и социальной политикой. А также рассматриваются сущность и особенности казахстанской социальной политики в условиях модернизации общества в целом. Анализируются стратегические направления современной казахстанской государственной политики, модели развития и модернизации.

Summary

The article discusses the nature and significance of social policy in society, its role and place in the modernization of society. Pragmatic links between government policy and social policy are discussed. It also discusses the nature and characteristics of Kazakhstan's social policy in the context of the modernization of society as a whole. Analyzes the strategic directions of modern Kazakhstan's state policy, models of development and modernization.



*Г.А. Бекужанова, магистрант спец. «Социальная работа»
Научный руководитель: К.О. Шайхеслямова, д.п.н., профессор
КазУЭФМТ*

ВОЛОНТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ЗНАЧИМЫЙ РЕСУРС САМОРАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

В настоящее время в обществе происходят кардинальные изменения в социальной, экономической, политической, духовной сферах. Эти изменения затрагивают формирование и развитие личности молодого поколения, определяющей потенциал развития казахстанского общества. Многие ученые и общественные деятели исследуют современное поколение относительно потенциала динамичного развития своей страны, стремящегося работать на ее благо и процветание, вкладывая свой ум, талант, способности.

Гражданское общество базируется на принципах гуманизма, ценностях толерантности и нравственности. Добровольческая деятельность всегда рассматривалась как неотъемлемая составляющая проявления гражданского самосознания личности. Во Всеобщей декларации добровольчества (XVI Всемирная конференция добровольцев Международной ассоциации добровольческих усилий, г. Амстердам, 2001 г.) отмечается, что добровольчество:

- это фундамент гражданского общества, принося в жизнь потребность в мире, свободе, безопасности, справедливости;
- способ сохранения и укрепления человеческих ценностей, реализации прав и обязанностей граждан, личностного роста через осознание человеческого потенциала [1].

Сегодня термин «волонтерство» рассматривается как форма гражданского участия в общественно полезных делах, способ коллективного взаимодействия и представляет собой эффективный механизм решения актуальных социально-педагогических проблем. Опыт международных государств показывает, что хорошо организованная работа волонтеров способна быть полезной не только людям, нуждающимся в помощи, но и всему государству в целом, принося немалые средства в казну страны.

Волонтерское движение в Европе и Америке является неотъемлемой частью общественной жизни, в нашей стране оно находится в процессе развития. Эта деятельность выступает действенной формой социализации молодежи и соответствующим ей моделям поведения.

М. Фасмер отмечает, что слово «волонтер» произошло от французского *volontaire*, которое произошло от латинского *voluntarius* и рассматривает волонтера как солдата-добровольца. В «Энциклопедическом словаре» Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона термин «волонтер» определяется как лицо, «добровольно поступающее на военную службу охотником или вольноопределяющимся» [2].

В «Социологическом энциклопедическом англо-русском словаре» С.А. Кравченко при переводе слово «волонтер» трактуется как «1) доброволец; волонтер; человек, добровольно согласившийся стать испытуемым; 2) человек, безвозмездно выполняющий работу» [3].

Закон РК от 30.12.2016 г. №42-VI «О волонтерской деятельности» определяет, что волонтер это физическое лицо, осуществляющее добровольную социально направленную деятельность, выполняемой по свободному волеизъявлению на безвозмездной основе в интересах физических и (или) юридических лиц.

Анализ исследований показывают, что под волонтерством понимается добровольная, социально значимая деятельность людей независимо от возраста, расы, пола и вероисповедания в мероприятиях, направленных на решение социальных, культурных, экономических, экологических проблем в обществе, не связанных с извлечением прибыли.

Важнейшими психолого-педагогическими характеристиками волонтерства молодежи являются вовлеченность, сознательность, ответственность. В волонтерской деятельности происходит реализация тех характеристик личности, которые часто остаются нераскрытыми в нашей повседневной

жизни. Волонтерское движение на сегодняшний день воспринимается как важный элемент развития демократии, посредством которого граждане берут на себя ответственность за сообщество.

В Казахстане волонтерство активно внедряется в систему образования, особенно в городе Астана, где проводятся много различных мероприятий и акций. Здесь создаются различные возможности как для участия молодежи в данном виде деятельности, так и для подготовки наставников, отвечающих за координацию волонтерского движения.

Волонтерство как социальное явление – это идея, что в любом обществе есть люди, которые нуждаются в помощи, и люди, которые готовы помочь.

Волонтерская деятельность с педагогической точки зрения обладает значительным психолого-педагогическим потенциалом, который прежде всего, проявляется в реализации воспитательной, образовательной и развивающей функций. Оно связано с самообразованием молодежи, возможностью получения ранней профессиональной ориентации, способом самоопределения, утверждения себя как личности, возможностью проверки развития способностей и деловых качеств, процессом накопления жизненного и делового опыта.

Волонтерская деятельность влияет на нравственное становление молодежи, обеспечивает реализацию потребности в социально активном поведении и оказании помощи другому человеку, способствует познавательному и эмоциональному развитию, совершенствует такие стороны личности, как отзывчивость, сочувствие и сопереживание.

Волонтерство формирует готовность к самостоятельному принятию решений, развивает лидерские качества и созидательную активность молодежи, восприимчивость к проблемам другого человека и общества в целом, предоставляет возможность молодым людям проявить себя, реализовать свой потенциал, является способом сохранения и укрепления человеческих ценностей, реализации прав и обязанностей граждан, личностного роста через осознание человеческого потенциала.

Этот вид деятельности не только обладает обширным воспитательным потенциалом, развивая в учащихся такие социально важные качества, как инициативность, ответственность, дисциплинированность, активность, равнодушие, отзывчивость и эмпатия, но и служит социализации личности. Волонтерство помогает развивать социальные компетенции личности, активизирует личностный рост, межличностное общение и взаимодействие, самоопределение его участников. Кроме того, нельзя забывать, что именно волонтерство способствует интеграции молодых людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, в жизнь самого общества.

Волонтерство создает условия для реализации потребности и готовности молодежи добровольно участвовать в решении социальных проблем общества, быть активными субъектами процессов социального развития; способствует повышению социальной активности и инициативы молодежи, расширению возможностей полноценного участия граждан в общественной жизни страны, формированию новых перспективных форм занятости; укреплению демократических и духовно-нравственных ценностей в обществе.

Волонтерство следует рассматривать как ключевой элемент системы, направленной на формирование гражданской социальной ответственности и активности у молодежи, как один из действенных способов развития самого гражданского общества.

В 2018 г. проводилось исследование волонтеров г. Астаны с целью изучения волонтерской деятельности как формы самореализации личности. В его задачи входило выявление мотивов, побуждающих людей к волонтерской деятельности, изучение социально-психологических свойств, проявляющихся в ценностных и смысловых ориентациях личности молодого человека.

В исследовании приняли участие 45 человек (средний возраст 19 лет), из них 18 парней и 27 девушек – студентов г. Астаны.

Были изучены основные мотивы, побуждающие людей к выбору волонтерской деятельности, а также определены социально-психологические установки мотивационно-потребностной сферы личности в результате анализа полученных данных. Исследование показало, что волонтерство предоставляет возможности для самореализации и самоорганизации личности (95%), являясь источником социальных связей (85%), и дает основу для профессионального самоопределения молодого человека (91%).

Данные свидетельствуют, что волонтерство является важным компонентом успешного социального развития личности молодежи г. Астаны, формирует мировоззренческую сферу личности, жизненные стратегии являются источником как ее самоорганизации, так и социального развития.

Для проведения исследования применялся комплексный и сравнительный подходы и использовались следующие методы:

- метод опроса (анкетирование и интервью);
- ценностный опросник Ш. Шварца [4, 7];
- методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере (О.Ф. Потемкина) [6];
- тест смысложизненных ориентаций Д.А. Леонтьева [5];
- контент-анализ.

Данные проведенного исследования позволили сделать следующие выводы:

1. ИмPLICITные представления об образе волонтера имеют общее определенное понимание: это человек, готовый безвозмездно выполнять общественно-полезную деятельность (83%); следующий идеям совершенствовать общество, приносить пользу окружающему миру (75%); имеющий устойчивые жизненные принципы (69%); направляющий свои усилия на гармонизацию общества (53%). У всех респондентов в описании образа волонтера отсутствовали какие-либо негативные характеристики, что говорит о позитивном восприятии его образа в современной молодежной среде.

2. При ответе на вопрос: «С каким словом у Вас ассоциируется понятие «Волонтерская деятельность», 95% респондентов выбрали глагол «помогать».

Это свидетельствует о том, что в обществе понятия «волонтерская деятельность» и «помощь» являются синонимичными.

3. Участникам волонтерских организаций было предложено выбрать сферы волонтерской деятельности, в которых они чаще всего принимали участие. Среди вариантов ответов выделились основные два вида добровольческой деятельности: событийное (сервисное) волонтерство – деятельность в помощи проведения различных массовых мероприятий (спортивных, выставочных, участие в форумах, презентаций, фестивалей и т.д.). Его предпочитает 51%. Другим приоритетным направлением стало социальное волонтерство – помощь другим людям (пожилым, детям, инвалидам, пострадавшим от стихийных бедствий, социальных катаклизмов, терактов и т.д.). Этим видом добровольческой деятельности в нашей выборке занимается 49%.

Анализ по результатам изучения ценностных ориентаций (методика Ш. Шварца) показал, что в качестве основных предпочитаемых ценностей они выбрали безопасность, самостоятельность, самоуважение.

Отвергаемыми ценностями для всех респондентов явились власть, конформность, принятие своей участи. Для группы социальных волонтеров важными являются такие ценности, как доброта, смысл жизни, зрелая любовь. Для группы событийных волонтеров – достижение, успешность, гедонизм.

Таким образом, представители молодежи не склонны к конформному поведению и принятию жизни такой, какая она есть, выбирая ее преобразование. Волонтеры хотят жить жизнью, полной впечатлений и новизны, достигать социального признания, что обеспечивает им чувство успешности самоуважения. Основным отличием является направленность на построение глубоких позитивных эмоциональных отношений с другими людьми, готовности прийти на помощь другим людям, что дает им основу для самореализации и гармонизации своей духовной жизни.

Анализ исследования смысложизненных ориентаций личности выявил половые различия по шкале «Локус контроль-Я». Девушки более склонны верить в свои силы и возможность влиять на события собственной жизни. Занятость человека добровольческой деятельностью связана с выраженностью смысложизненных ориентаций личности.

Исходя из этих результатов, можно предположить, что волонтеры более свободно принимают самостоятельные решения и воплощают их в жизнь. Это обусловлено тем, что в деятельности, предполагающей непосредственное взаимодействие с другими людьми, необходимо проявлять

больше творческих способностей, уметь быстро находить варианты выхода из сложившихся различных ситуаций взять на себя ответственность за принятие решений.

Изучение социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере волонтеров показал:

1. Волонтеры ориентированы на результат, процесс, альтруизм.
 2. Ориентация на эгоизм находится на уровне средних оценок и выражает известную долю «разумного эгоизма», который необходим в принятии себя, обуславливая такое отношение к себе, как самоуважение.
 3. Результаты по данной методике позволяют охарактеризовать выборку волонтеров как высоко мотивированную с гармонично выраженными установками на самореализацию личности.
 4. Волонтеры испытывают удовлетворенность в самом процессе своей деятельности. При этом их процессуальная направленность не препятствует ориентации на результативность, которая достигается в текущем процессе, оказывая помощь другим людям.
 5. Высокие показатели социальных волонтеров, ориентирующихся на альтруистические ценности, отражают их гуманистические принципы – «служить человечеству, улучшая самих себя».
- Таким образом, можно говорить о том, что представители молодежи несклонны к конформистскому поведению и выбирают активную жизненную позицию, являющуюся основой уважительного отношения к себе. Волонтерская деятельность выполняет нравственную функцию формирования в молодежной среде фундаментальных ценностей – милосердия, справедливости, гуманности, отзывчивости, доброты, а также становится эффективным способом преодоления внутри-личностного конфликта, значимым ресурсом саморазвития личности и развития общества.

Литература

1. Азарова Е.С., Яницкий М.С. Психологические детерминанты добровольческой деятельности // Вестник Томского государственного университета. – 2012. – №306. – С. 120-126.
2. Ильин Е.П. Психология помощи. Альтруизм, эгоизм, эмпатия. – СПб.: Питер, 2013. – 304 с.
3. Карандашев В.Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности. – СПб.: Речь, 2004. – 70 с.
4. Леонтьев Д.А. Тест смысложизненных ориентаций (СЖО). – 3-е изд. – М.: Смысл, 2013. – 18 с.
5. Павлова В.Д., Константинова М.Г. Воспитание нравственно-этических ценностей у студентов через волонтерскую деятельность // Научно-методич. электр. журнал «Концепт». – 2017. – Т. 26. – С. 160-164.

Резюме

Автор в своей статье рассматривает значение волонтерской деятельности в формировании самосознания и саморазвития личности студенческой молодежи, особенности волонтерства в системе образования в Казахстане. Проведен анализ волонтерской деятельности как формы самореализации личности путем выявления мотивов, побуждающих к волонтерской деятельности, изучения социально-психологических свойств, проявляющихся в ценностных и смысложизненных ориентациях личности молодого человека.

Түйін

Өзінің мақаласындағы автор ерікті қызметтің өзіндік санасын қалыптастырудағы және студенттердің жеке басын дамытудағы, Қазақстандағы білім беру жүйесінде еріктілік ерекшеліктерінің ерекшеліктерін зерттейді. Волонтерлік іс-әрекеттерді еріктілер қызметін ынталандыратын себептерді анықтау, әлеуметтік-психологиялық қасиеттерді зерттеу, өзін-өзі тану формасы ретінде жастардың жеке басының өмірлік бағдарлығы мен құндылықтарымен таныстыру.

Summary

The author in his article examines the importance of volunteer activity in shaping the self-consciousness and self-development of the personality of students, the peculiarities of volunteering in the education system in Kazakhstan. The analysis of volunteer activities as a form of self-identity by identifying motives that encourage volunteer activities, the study of socio-psychological properties, manifested in the value and meaning of life orientation of the personality of a young person.



*А. Жамбылбек, магистрант спец. «Социальная работа»
Научный руководитель: Р.И. Бурганова, к.п.н., доцент
КазУЭФМТ*

СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА СЕМЕЙ, ВОСПИТЫВАЮЩИХ РЕБЕНКА С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Особенности детско-родительских отношений является основополагающим фактором, влияющим на всестороннее психофизическое развитие ребенка. В рамках семьи развиваются психические процессы, личностные свойства, усваиваются социальные роли и нормы поведения в обществе и т.д. Если же семья имеет ребенка с ограниченными возможностями, то социальные факторы оказывают наибольшее влияние. На современном этапе исследователи пришли к единому мнению, что необходимо изучать особенности детско-родительских отношений в семьях, воспитывающих детей с ограниченными возможностями, для предотвращения социальной дезадаптации детей с различными нарушениями в развитии, деструктивных взаимоотношений с окружающими, социальной дезинтеграции.

Всем типам таких семей, необходима социальная и психологическая помощь, где немаловажную роль играют социальные работники, специалисты по социальной реабилитации. Социальная реабилитация семей, имеющих детей с ограниченными возможностями начинается с родителей, формируя у них принятие данного факта и готовности воспитывать и обучать ребенка с ограниченными возможностями.

Зачастую семьи, имеющие ребенка инвалида, всеми силами скрывают данный факт, стесняясь насмешек и сочувствия окружающих людей, ограничивая ребенка лишней раз от выхода в общество. К сожалению, наше общество не всегда готово к принятию таких детей.

Большая часть родителей являются неготовыми к факту рождения такого ребенка, возникает множество вопросов по организации воспитания и жизни ребенка с ограниченными возможностями. По истечении определенного времени, отойдя от шока, родители осваивают методы воспитания таких детей, на своем опыте и опыте других семей, с помощью специалистов.

Исследования показывают, что детско-родительские отношения оказывают наибольшее влияние на успешность социализации, адаптации и интеграции ребенка с ограниченными возможностями в общество.

Первоочередное направление социально-педагогической поддержки семей, воспитывающим ребенка с ограниченными возможностями – оптимизация психологического состояния родителей детей-инвалидов. Лишь по достижении адекватного психологического состояния родителей детей с нарушениями здоровья можно предпринимать остальные меры психологической помощи.

Второе направление – ликвидация ведущей причины неконструктивного родительского отношения к детям с нарушениями здоровья, действующей на сознательном уровне, – устранение психолого-педагогической безграмотности родителей.

И, наконец, третье направление психологической помощи семье, имеющей ребенка с ограниченными возможностями здоровья, – непосредственно оптимизация родительско-детских отношений, гармонизация психологического климата в семье.

Е.Г. Силаева [1] считает, что психологическая помощь семье, имеющей ребенка с нарушениями здоровья, должна осуществляться одновременно в нескольких направлениях, к которым она относит:

1. Создание родительских клубов, обществ родителей детей с ограниченными возможностями. Здесь они могут расширить круг общения, узнать о жизни других семей с аналогичными проблемами, найти не жалость, а поддержку и понимание.
2. Информационное обеспечение подобных семей: выпуск специализированных журналов

или отдельных статей в уже зарекомендовавших себя медицинских или образовательных изданиях. Родителям нужны практические советы по уходу за больными детьми, объяснения и рекомендации специалистов по решению повседневных проблем, связанных с процессом воспитания ребенка, знакомство с опытом тех, кто смог преодолеть трудности и создать доброжелательные отношения в семье.

3. Помощь в поиске источников поддержки семьи (материальной, социальной, медицинской, образовательной, духовной).

4. Определение своего стиля «борьбы» как первого шага к пониманию своих скрытых резервов. Осознать используемый семьей способ реагирования, коррекции или выбрать другой, более подходящий, часто помогает только специалист. Возможны переоценка проблемы с целью уменьшения стресса; сравнение с жизнью других семей и нахождение каких-то преимуществ в своем положении; духовные поиски высшего смысла в сложившейся ситуации; поиск поддержки среди друзей и знакомых, консультации специалистов – врачей, юристов, социальных работников и т.д.

5. Психолого-педагогическая поддержка. Она должна быть строго дифференцированной и максимально приближенной к реальности, в которой живет семья больного ребенка. В процессе консультаций необходимо сообщать родителям, какие трудности могут возникать на разных этапах его жизни. Нужно развивать у ребенка навыки самообслуживания, включать его в жизнедеятельность семьи, воспитывать «бытовую самостоятельность» с учетом физической или интеллектуальной состоятельности. По мере взросления ребенка родителям необходимо проявлять чуткость и гибкость в предоставлении простора для детской инициативы. Поэтому психологические консультации должны проводиться регулярно с целью обсуждения отдельных случаев и выработки стратегии и тактики поведения родителей в трудных ситуациях.

6. Решение проблемы восприятия физического дефекта ребенка родителями и окружающими людьми. Часто родители концентрируют внимание именно на дефекте, поврежденном органе и стремятся все свои усилия направить на его компенсацию или возможное лечение. При этом теряется целый пласт социальных отношений, который мог бы сыграть значительную роль в интеграции ребенка в общество. Родители должны расставить приоритеты в стратегии воспитания ребенка: либо погрузиться в борьбу с заболеванием, чтобы лишь потом, когда-нибудь, в будущем сын или дочь могли войти в общество, либо помогать ребенку уже сегодня жить в нем, развивать чувство собственного достоинства, мужество. Необходимо научить родителей воспринимать собственного ребенка с ограниченными возможностями как человека со скрытыми возможностями. Специалисты должны помочь родителям составить адекватное представление о потенциальных возможностях больного ребенка, раскрыть его перспективы.

По мнению В.В. Ткачевой [2], основные цели работы психолога с семьей ребенка с нарушениями здоровья – это:

- обучение матери специальным коррекционным и методическим приемам, необходимым для проведения занятий с ребенком в домашних условиях;

- обучение матери специальным воспитательным приемам, необходимым для коррекции личности аномального ребенка;

- коррекция внутреннего психологического состояния матери;

- коррекция взаимоотношений между матерью и ее ребенком.

Для реализации перечисленных целей психологу необходимо решить следующие задачи [3]:

- коррекция неконструктивных форм поведения матери, таких как агрессивность, необъективная оценка поведения ребенка, негативные желания, стремление уйти от трудностей, примитивизация поведения, связанная со сниженной самооценкой, и формирование продуктивных форм взаимоотношений в социуме;

- формирование понимания матерью проблем ее ребенка, а именно: постепенный отход от позиции, отрицающей наличие проблем, и позиции противопоставления себя социуму и переход в позицию взаимодействия;

- постепенное исключение гиперболизации проблем ребенка, представления о бесперспективности развития ребенка;

- постепенное исключение ожидания чуда, которое внезапно сделало бы ребенка совершенно

здоровым, переориентировка матери с позиции бездействия и ожидания чуда на позицию деятельности с ребенком;

- коррекция взаимоотношений с ребенком;
- коррекция внутреннего психологического состояния матери: состояние переживания неуспеха, связанное с психофизической недостаточностью ребенка, должно постепенно перейти в понимание возможностей ребенка, в радость его «маленьких» успехов;
- переконструирование иерархии жизненных ценностей матери больного ребенка (ценно только то, что он есть, а не то, каков он; ценно также то, что он любит мать, а мать любит его);
- осуществление личностного роста матери в процессе взаимодействия со своим ребенком, в процессе его обучения и воспитания ею с помощью психолога; переход матери из позиции переживания за его недуг в позицию творческого поиска реализации возможностей ребенка;
- повышение самооценки матери в связи с возможностью увидеть результаты своего труда в успехах ребенка;
- трансформация образовательно-воспитательного процесса, реализуемого матерью по отношению к ребенку, в психотерапевтический процесс по отношению к себе самой; созидательная деятельность матери, направленная на ее ребенка, помогает ей самой, излечивая ее от негативного воздействия психологического стресса.

Американским Центром раннего вмешательства предоставлены следующие рекомендации родителям, имеющим детей-инвалидов [4]:

- Никогда не жалейте ребенка из-за того, что он не такой, как все.
- Дарите ребенку свою любовь и внимание, но не забывайте, что есть и другие члены семьи, которые в них тоже нуждаются.
- Организуйте свой быт так, чтобы никто в семье не чувствовал себя «жертвой», отказываясь от своей личной жизни.
- Не ограждайте ребенка от обязанностей и проблем. Решайте все дела вместе с ним.
- Предоставьте ребенку самостоятельность в действиях и принятии решений.
- Следите за своей внешностью и поведением. Ребенок должен гордиться вами.
- Не бойтесь отказать ребенку в чем-либо, если считаете его требования чрезмерными.
- Чаще разговаривайте с ребенком. Помните, что ни телевизор, ни радио не заменят вас.
- Не ограничивайте ребенка в общении со сверстниками.
- Не отказывайтесь от встречи с друзьями, приглашайте их в гости.
- Чаще прибегайте к советам педагогов и психологов.
- Больше читайте, и не только специальную литературу, но и художественную.
- Общайтесь с семьями, где есть дети-инвалиды. Передавайте свой опыт и перенимайте чужой.
- Не изводите себя упреками. В том, что у вас больной ребенок, вы не виноваты.
- Помните, что когда-нибудь ребенок повзрослеет и ему придется жить самостоятельно. Готовьте его к будущей жизни, говорите о ней.

Осуществляя психологическую помощь семье ребенка с ограниченными возможностями, необходимо быть готовым к нелегкому труду. А. Васильева пишет: «Психологию ребенка-инвалида определяют, прежде всего, его родители, поэтому так важна психологическая работа именно с родителями. Это необходимо для воспитания неуязвимого, самодостаточного члена общества. И главная задача – изменить позицию родителей детей-инвалидов по отношению к собственному ребенку. Надо хорошо понимать психологию этих людей, быть готовым к длительной и кропотливой работе. Здесь не стоит ждать быстрых результатов» [5].

Однако в случае успеха результат более чем компенсирует все затраченные усилия: «Сплоченность всех членов семьи, уважительное отношение друг к другу, наличие общих целей и единой системы ценностей, желание максимально проявить и реализовать собственные возможности, помочь в этом своим близким – все это позволяет прогнозировать наиболее оптимальный и эффективный путь построения активной жизненной позиции больного ребенка» [6].

Таким образом, родители детей-инвалидов испытывают выраженный психологический стресс,

находятся в состоянии психологической и социальной дезадаптации. Состояние родителей детей-инвалидов с выраженным нарушением интеллекта усугубляется тем, что вероятность выздоровления ребенка, как правило, исключена, а его болезнь воспринимается обществом негативно, с насмешкой, и родители испытывают чувства безысходности, вины и стыда. Все это сказывается на их отношении к детям, которое зачастую становится неадекватным, противоречивым. А поскольку родительское отношение является одним из наиболее значимых факторов, влияющих на развитие ребенка и на его психологическое состояние, сами дети-инвалиды в результате оказываются в неблагоприятных для развития условиях. Поэтому родительское отношение к детям-инвалидам с нарушениями интеллекта в подавляющем большинстве случаев требует психологической коррекции.

Литература

1. Холостова Е.И. Социальная работа. История, теория и практика: Учебник. – М.: Юрайт, 2014. – 912 с.
2. Граматкина И.Р. Проблема отношения родителей к детям с ОВЗ. – М., 2017. – №1. – С. 15. https://psyjournals.ru/inclusive_edu/issue/index.shtml.
3. Багдасарян И.С. Межличностные отношения в семье, имеющей ребенка с ОВ: дис. канд. психол. наук. – Красноярск, 2012. – 175 с.
4. Никольская О.С. Аутизм: возрастные особенности, психологическая помощь. – М., 2003. – 232 с.
5. Граматкина И.Р. Межличностные отношения в семьях, воспитывающих ребенка с ОВ // Вестник МГПУ. – 2011. – № 2 (16). – С. 78-84.
6. Бикметов Е.Ю., Сизоненко З.Л., Юлдашева О.Н. Социализация в семье детей с ОВ: условия и факторы. – Уфа, 2012. – 171 с.

Резюме

Автор в своей статье рассматривает особенности детско-родительских отношений в семьях, имеющих детей с ограниченными возможностями и ее влияние на всестороннее психофизическое развитие ребенка. Анализируются исследования ученых в области социально-педагогической поддержки семей, имеющих детей с ограниченными возможностями и их рекомендаций.

Түйін

Мақала авторы мүгедек балалары бар отбасылардағы ата-ана, бала қарым-қатынастарының ерекшеліктерін, баланың толық психофизикалық дамуына әсерін қарастырады. Мүгедек балалары бар отбасыларға әлеуметтік және білім беруді қолдау саласындағы ғалымдардың зерттеулерін, олардың ұсынымдарын талдайды.

Summary

The author in his article examines the features of parent-child relationships in families with children with disabilities and its impact on the child's full psychophysical development. Analyzes the research of scientists in the field of social and educational support for families with children with disabilities and their recommendations.



УДК 331.526/538.4:349.2

Ж.М. Жумабаев, магистрант спец. «Социальная работа»
Научный руководитель: **С.Е. Абдугалина**, к.п.н., доцент
КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ИНВАЛИДОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

«Необходимо развивать механизмы социализации граждан, относящихся к категориям социально уязвимого населения. Это, в первую очередь, инвалиды и люди с ограниченными

возможностями, члены многодетных семей, лица предпенсионного возраста. Главный подход, здесь не опека государства, а создание условий, которые бы помогли этим гражданам обрести веру в себя, в свои возможности к социальному полезному труду».

*Президент РК Н.А. Назарбаев
Астана, 10 июля 2012 г.*

На современном этапе развития общества проведение комплекса мер по интеграции инвалидов в социум является одним из приоритетных направлений социальной политики государства. Наличие в социальной структуре общества значительного количества лиц, имеющих признаки ограничения жизнедеятельности, определяет важность проблемы [1].

Так, по оценкам экспертов ООН, инвалиды составляют 10% общей численности населения планеты.

По данным ООН, в мире насчитывается примерно 450 млн людей с нарушениями психического и физического развития. Это составляет 1/15 количества жителей нашей планеты [2].

Данные же всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) свидетельствуют, что число таких жителей в мире достигает 13%.

Неотъемлемым правом любого человека, в т.ч. инвалида, является право на труд. Для реализации этого права необходима активная государственная политика содействия занятости инвалидов, однако их потенциал остается невостребованным, а их занятость – неоправданно низкой. К сожалению, одной из злободневных проблем социальной политики является ее несогласованность, отсутствие единой стратегии – комплексной системной концепции. В результате работающие инвалиды составляют менее 10% их общей численности (еще 7-8 лет назад они составляли 16-18%), особенно низка занятость среди инвалидов I и II групп (8%). Для сравнения: в США из 54 млн инвалидов трудоустроено 29%, Великобритании из 5 млн – 40%, Китае из 60 млн – 80%.

В некоторых странах Европы и США меры социальной поддержки и правовой защиты инвалидов (например, квотирование при приеме на работу), считаются «дискриминацией инвалидов наоборот». Однако, если проанализировать основные международные документы о правах инвалидов, трудно согласиться с тем, что различия в социальной политике и те предпочтения по отношению к инвалидам, которые им гарантируются, могут рассматриваться как дискриминация.

В зарубежных странах такую дискриминацию называют «позитивной дискриминацией инвалидов». Специальные положительные меры, ориентированные на обеспечение равенства возможностей инвалидов и граждан, не имеющих инвалидности, не должны рассматриваться как дискриминационные в отношении людей без инвалидности.

В большинстве государств законодательством, действительно, предусмотрены меры, направленные на стимулирование инвалидов к трудовой деятельности [3].

Например, в Израиле инвалид имеет право на получение компенсаций или дотаций от государства из бюджета на приобретение личного автомобиля. Причем, для работающих инвалидов стоимость такого транспортного средства вдвое выше, чем для неработающих. Кроме того, предусмотрено адаптивное оборудование автомобиля с учетом индивидуальных потребностей владельца.

В отношении к инвалидам Израиль похож на большинство стран Европы.

Правительство Швеции стимулирует работодателей, трудоустраивающих инвалидов, выплатой дотаций на каждого такого работника. В законодательстве закреплена обязанность работодателя по приему на работу инвалидов.

В специальном законодательстве Франции предусмотрено право инвалидов на переобучение и профессиональную подготовку, а также на обязательное трудоустройство инвалидов на квотируемые рабочие места (размер квоты составляет 6% от общего числа рабочих мест). Например, предприятия со штатом сотрудников более 20 человек обязаны принимать инвалидов на работу в счет установленной квоты. Государство стимулирует работодателей, заключивших трудовой контракт с инвалидом на срок не менее 12 месяцев, – такому работодателю выплачивается премия в размере 1600 евро. Существуют специализированные предприятия с облегченным режимом труда,

ориентированные под трудоустройство инвалидов. По отношению к другим работникам инвалиды имеют преимущества, закрепленные в трудовом договоре. Кроме того, государство оказывает им содействие в самозанятости.

В Германии действуют исходя из следующего принципа: реабилитация, социальная адаптация и последующее трудоустройство инвалидов экономически выгоднее, чем их постоянное обеспечение пенсиями и пособиями. Государству выгоднее трудоустроить инвалида, чем постоянно его содержать как «иждивенца». В Германии действует государственная программа занятости лиц с тяжелыми формами инвалидности, предусматривающая ряд субсидий и льгот для предпринимателей, трудоустраивающих инвалидов. В соответствии с законодательством финансирование социальной интеграции инвалида в трудовую жизнь имеет приоритет перед пенсионным финансированием.

Государство также активно применяет меры, направленные на поощрение профессиональной реабилитации инвалидов. Так, работающим инвалидам выплачивается компенсация транспортных расходов на дорогу до места работы и обратно. Инвалиды с тяжелыми формами инвалидности получают компенсацию ущерба и имеют ряд других льгот в части снижения налогов, защиты от увольнений и т.д.

В США работодатели, отказывающиеся в трудоустройстве инвалиду, облагаются значительным штрафом. А компаниям, принимающим инвалидов на работу, предоставляются льготы по налогообложению. Между тем, квотирования рабочих мест для инвалидов в США нет. Для осуществления контроля над деятельностью по профессиональной реабилитации инвалидов создан Президентский комитет по трудоустройству инвалидов.

Исходя из опыта трудоустройства в зарубежных странах, примем следующие количественные предположения:

- порядка 40% инвалидов I и II группы и порядка 10% инвалидов III группы заняты на специализированных предприятиях, защищенных мастерских;
- порядка 20% инвалидов II группы и 60% инвалидов III группы трудоустроены на открытом рынке труда;
- всем трудоустроенным на открытом рынке труда потребуется дополнительное профессиональное образование;
- порядка 85% детей-инвалидов, требуется профессиональное ориентирование, образование.

Учитывая данные предположения и фактическую численность инвалидов в Республике Казахстан, определим необходимое количество рабочих мест, мест для образования (табл. 1) [4].

Таблица 1

Численность инвалидов в Республике Казахстан на 01.01.2016 г.

Показатели	Значение
Всего по Республике Казахстан, в т.ч.	594 190
I группы	55 942
В т.ч. трудоспособного возраста	38 320
II группы	272 200
В т.ч. трудоспособного возраста	172 030
III группы	203 761
В т.ч. трудоспособного возраста	148 338
инвалиды до 16 лет	53 611
инвалиды от 16 до 18 лет, в т.ч.	8 676
I группы	1 019
II группы	2 998
III группы	4 659

Необходимо отметить, что в Казахстане общее количество рабочих мест составляет порядка 4,8 млн мест (рассчитано от количества наемных работников в экономике, без учета самозанятых, ИП, государственных служб). 3% квота от этого количества составляет 144 тыс. рабочих мест, что превышает максимально возможную численность инвалидов, желающих трудоустроиться.

Таблица 2

Ориентировочная численность инвалидов в Республике Казахстан, нуждающихся в трудоустройстве

Показатели	Значение
Общее количество рабочих мест на специализированных предприятиях, в т.ч.	98 974
Для инвалидов I группы	15 328
Для инвалидов II группы	68 812
Для инвалидов III группы	14 834
Общее количество рабочих мест на открытом рынке труда, в т.ч.	123 409
Для инвалидов II группы	34 406
Для инвалидов III группы	89 003
Общая численность инвалидов, нуждающихся в дополнительном профессиональном образовании	123 409
Общая численность детей-инвалидов, нуждающихся в дополнительном профессиональном образовании (80% от общей численности детей-инвалидов)	49 830

Для расширения на рынке труда возможностей трудоустройства можно задействовать информационные, организационно-экономические механизмы.

Организационно-экономические механизмы расширения возможностей для трудоустройства инвалидов предусматривают реформирование системы трудовой реабилитации в Республике Казахстан и направлены на устранение системных проблем. Организационно-экономический механизм трудовой реабилитации инвалидов представлен на рисунке.

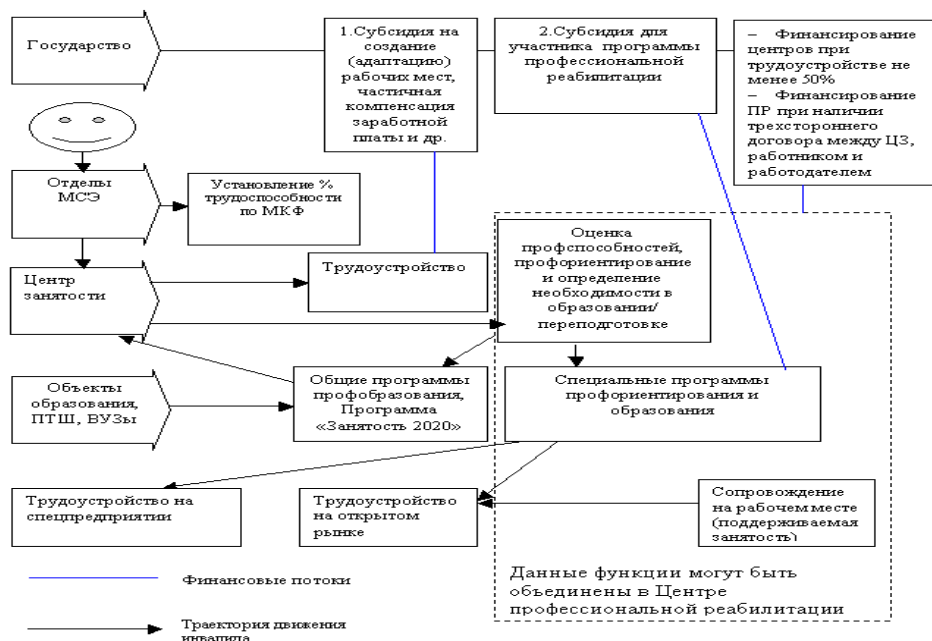


Рисунок. Принципиальная схема механизма трудовой реабилитации

Данный механизм предполагает комплексное участие и расширение функций различных государственных ведомств и частных компаний: подразделения МСЭ Комитета по контролю и социальной защиты Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан; Центры занятости и Управления координации занятости и социальных программ; специально адаптированные под нужды инвалидов объекты образования, Центры профессиональной реабилитации, специализированные предприятия, работодатели.

Основные проблемы, встречающиеся при трудоустройстве инвалидов и пути их решения:

1. Определение потенциальных возможностей инвалида.

В настоящее время трудовые рекомендации МСЭ не способствуют трудоустройству инвалидов. Они носят неконкретный характер и резко сужают круг рабочих мест, предоставляя лишь несколько профессий, доступных инвалиду.

Необходимо применять новые технологии определения потенциальных профессиональных возможностей инвалидов.

2. Профессиональная ориентация инвалидов.

В республике Казахстан отсутствует система профессиональной ориентации инвалидов, ищущих работу.

Необходимо внедрить в работу структур, участвующих в профессиональной реабилитации инвалидов, электронный профессиографический справочник, как в развитых странах. Этот программный метод дает возможность сформировать перечень профессий доступных инвалиду, а также позволяет выработать рекомендации по адаптации конкретных рабочих мест для применения труда инвалида.

3. Профессиональная подготовка и переподготовка инвалидов.

Качество системы подготовки и переподготовки инвалидов в республике находится на низком уровне и не доведено до логического конца.

Программу внедрения инклюзивного образования в РК необходимо расширить до его применения в многоуровневой системе профессиональной подготовки (переподготовки), начиная от обучения на рабочем месте, получением инвалидом высшего образования и заканчивая последующим гарантированным трудоустройством выпускника.

4. Формирование рынка труда инвалидов и их трудоустройство.

В настоящее время в РК рынок труда инвалидов, как сегмент общего рынка труда, не развит. Для организации рынка труда инвалидов необходимо сформировать спрос и предложение на рабочую силу из числа людей с ограниченными возможностями.

Необходимо создать:

- базу данных инвалидов, работающих и нуждающихся в трудоустройстве;
- базу данных рабочих мест, предназначенных для трудоустройства инвалидов;
- базу данных учреждений, где инвалиды могли бы пройти профессиональную подготовку (переподготовку).

5. Система подготовки (переподготовки) специалистов, участвующих в процессе профессиональной реабилитации и трудоустройстве инвалидов.

Учитывая межведомственный характер проблемы необходимо подготовить (переподготовить) специалистов образования, медицинских учреждений, центров занятости, ООИ и организаций, применяющих труд инвалидов, участвующих в профессиональной реабилитации и трудоустройстве инвалидов по единой системе [4].

Заключение

Занятость инвалидов – это многофакторная проблема, которая требует хорошо организованного мониторинга и отбора критериев оценки профессиональной активности людей с инвалидностью. При характеристике отношений занятости необходимо учитывать и изменения в самом труде (процессы интеллектуализации труда), отношения занятости, изменяющиеся под влиянием развития самого человека, его способности к труду, качества его рабочей силы.

Мир не стоит на месте и закон РК «О социальной защите инвалидов в РК» требует пересмотра и добавления отдельных статей [5].

Учитывая все вышесказанное, констатируем, что отечественная правоприменительная практика далека от Закона, а установленные им гарантии на практике не соблюдаются.

В целом же, взгляд на проблему занятости и трудоустройства инвалидов в нашей стране соответствует нормам демократии, гуманизма и справедливости.

Литература

1. Ярская-Смирнова Е.Р., Наберушкина Э.К. Социальная работа с инвалидами. Изд-е 2-е, доп. – СПб: Питер, 2008. Право социального обеспечения в России. Практикум: Учебн. пособие. – М.: Проспект, 2008.
2. Конвенция о правах инвалидов, принятая резолюцией 61/106 Генеральной Ассамблеи ООН от 12.2006.
3. Проамко «Трудоустройство инвалидов: российские реалии и международная практика».
4. Думбаев А.Е. Социальная защита инвалидов и лиц с психическими расстройствами. – 2-е доп. изд. – Алматы: ТОО РПИК «Дәуір», 2015. – 264.
5. Закон РК от 04.2005 №39-III «О социальной защите инвалидов в Республике Казахстан» // Труд в Казахстане. – 2005. – № 5. – С. 15-16.

Резюме

Проблема занятости и трудоустройства инвалидов в современном обществе является весьма актуальной. Инвалиды испытывают целый ряд трудностей с получением работы.

Цель данной статьи – рассмотреть проблемы трудоустройства инвалидов и изучить международный опыт относительно занятости инвалидов на рынке труда.

Түйін

Қазіргі қоғамда мүгедектердің жұмысқа тұры мәселесі өте маңызды. Мүгедектер жұмысқа тұру барысында көптеген қиындықтарға душар болады.

Мақаланың мақсаты мүгедектердің жұмысқа тұры мәселесін қарастыру және мүгедектердің жұмысқа тұруына қатысты халықаралық тәжірибені зерттеу.

Summary

The problem of employment of disabled people in modern society is very urgent. Disabled people experience a number of difficulties with receipt of work.

The purpose of this article is to consider problems of employment of disabled people and to study the international experience concerning employment of disabled people in the labor market.



ӘОЖ 316.7:347.61

*А. Қуанышқызы, «Әлеуметтік жұмыс»
мамандығының магистранты*

*Ғылыми жетекшісі: К.О. Шайхеслямова, п.ғ.д., профессор
ҚазӘҚХСУ*

КӨП БАЛАЛЫ ОТБАСЫЛАРДЫ ЗЕРТТЕУДІҢ ӘДІСТЕРІ МЕН ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫ

Жаназарова З.Ж. «Социология семьи» еңбегінде отбасының тұрақты динамикасы отбасы әлеуметтік-саяси жағдайлардың әсерінен және оның дамуының ішкі процестеріне байланысты өзгеріп отыратынын баяндаған. Халықты әлеуметтік қорғау, кез келген азаматтың жұмыссыздық нәтижесінде экономикалық және әлеуметтік тозудың, сонымен қатар әлеуметтік ауруларға шалдыққан жағдайда, бала туу, өндірістік жарақат алғанда, мүгедектік, қарттық кезең басталғанда,

табыс көзі қысқартылған жағдайда немесе күрт азаюына байланысты шаралар жүйесін қамтиды. Автор отбасыларға арналған әлеуметтік қызметтер (нақты психологиялық, құқықтық, педагогикалық көмек, кеңес беру) негізінде клиентке көмек көрсету жүйесін қолдану керектігін айтқан [1].

Көп балалы отбасылардың әлеуметтік проблемаларын зерттеуде В.М. Медков пен А.И. Антонов «аталмыш отбасылардың болуының өзі жеке тұлғалық және қоғамдық қажеттіліктердің пайда болуына септігін тигізеді», – деп айтқан [2].

Себебі, көп балалы отбасыларда тәрбие үшін қолайлы жағдайлардың жасалуы – балалардың бір-бірімен тығыз қарым-қатынаста өсіп, әдетте ерте жастан бастап белгілі бір міндеттерді орындауға және бір-біріне көмектесуге үйретеді. Мұндай отбасыларда бала мен ата-ана арасында бір-біріне деген махаббат пен қамқорлық сезімі жоғары болады. Дегенмен, экономикалық жағынан қиындықтарға көбінесе көп балалы отбасылар тап болады. Себебі, әдеттегідей, анасы үй шаруасымен айналысса, әкесі жалғыз өзі отбасының қалыпты өмір сүру жағдайын жақсартуға шамасы жете бермейді.

Е.И. Холостованың айтуы бойынша көп балалы отбасылар мәселесін зерттеу – отбасылық саясаттың концепциясында, әлеуметтік қызметкердің жұмысының міндеттерінде қарастырылған әр түрлі формада көмек көрсетуге бағытталған. Өзінің еңбегінде көп балалы отбасылардың жағдайы, олардың саны, қоғамдағы орны, қажеттіліктері мен мұқтаждықтарын шешу мен жеңілдету кәсіби әлеуметтік жұмыста қаралатын басты мәселе екенін көрсетіп кеткен. Көп балалы отбасылардың мәселелерін зерттеуде әлеуметтік диагностика, әлеуметтік-педагогикалық патронаж, әлеуметтік кеңес беру, әлеуметтік бейімдеу, әлеуметтік профилактика сияқты технологияларды қолдану арқылы отбасылық мәселелерді шешуге болатындығын атап кеткен [3, 512 б.].

Әрқайсысын жеке-жеке қарастырайық.

Әлеуметтік диагностика технологиясы. Диагностика (грек тілінен аударғанда *diagnosis* – тану) – әлеуметтік объектінің жағдайын бағалау, тану және әлеуметтік патологиялары мен проблемаларын талдау [3, 601 б.].

Әлеуметтік диагностика әдістерін уақытында пайдалану – жағымсыз оқиғалардың пайда болуы мен нашарлауын алдын-алады. Әлеуметтік диагностиканы іске асыратын әлеуметтік қызметкердің мақсаты – көп балалы отбасылардың проблемаларын анықтау мен оның шешімін табудың жолдарын қарастыру. Осы мақсатқа сай көп балалы отбасылардың қиындықтарын шешу үш этаптан құралады.

Бастапқы этап – проблеманы анықтау. Отбасында туындаған проблемалардың себебін жақындарымен, көршілерімен және педагогпен, т.б. отбасымен қарым-қатынасқа түсетін адамдармен әңгімелесу арқылы анықтаймыз.

Келесі – жағдай туралы деректерді анықтау. Анықтаудың екі түрлі зерттеу әдістері бар:

1) генетикалық – шығу тегін, отбасындағы денсаулық жағдайларындағы қиындықтардың туындау себебін анықтау;

2) құрылымдық-функционалды әдіс – проблеманың қазіргі жағдайы, әр түрлі элементтерді байланыстыратын, әлеуметтік объектінің және байланыстардың құрылымы туралы ақпараттарды алуды болжайды.

Әлеуметтік қызметкер мәселені талдау мен бағалау үшін, сапалы әдістерді, сонымен қатар, сұхбат пен бақылауды қолдана алады. Әлеуметтік диагностиканың келесі кезеңі – жиналған мәліметтердің қорытындысы мен оның мазмұны болып табылады [3, 601 б.].

Мәліметтерді маңызды және маңызды емес түрлерге жіктеп, мәселелердің маңыздысын анықтау. Әлеуметтік диагностика процедурасы әлеуметтік диагноз қою арқылы аяқталады. Көп балалы отбасылармен әлеуметтік-диагностикалық жұмыс жасау кезінде келесі қызметтер пайдаланылады: отбасының әл-ауқатын, әлеуметтік-психологиясын және отбасының бұзылу қаупін зерттеу.

Қарым-қатынас технологиясы әлеуметтік делдалдық және кеңес беру ретінде. Отбасында өз бетінше шешілмейтін проблемаларға тап болғанда, әлеуметтік делдалдық және кеңес беру қажеттілігі туындайды. Әлеуметтік қызметкердің делдалдық қызметі әлеуметтік мәселенің диагностикасынан, проблеманы анықтаудан басталады, кейін осы мәселе шешілу үшін арнайы ұйымдармен байланыс орнатылады.

Делдалдық процестің келесі кезеңінде әлеуметтік қызметкер клиентпен бірлесіп, өздеріне керек қызмет түрін көрсететін мекемелерді таңдайды. Мекемені таңдап болғаннан кейін әлеуметтік қызметкер таңдалған ұйыммен қарым-қатынасты орнатуға көмектеседі.

Соңғы кезеңнің маңызды бөлігі ретінде әлеуметтік қызметкер клиентті керек ұйымға жіберіп қана қоймай, сонымен қатар мекеме қызметкері мен клиент арасындағы қарым-қатынастың орнатылуын бақылап, жасалған жұмыстың нәтижесін бағалау керек.

Әлеуметтік жұмыстағы кеңес беру тікелей және жанама бола алады [3, б. 602]. Әлеуметтік кеңес берудің әр түрлі формасы бар, мысалы: психологиялық-педагогикалық, отбасы-терапиялық, медико-әлеуметтік, әлеуметтік-құқықтық. Кеңес беру әлеуметтік технология ретінде әлеуметтік проблеманы шешуде үлкен мүмкіндіктерге ие. Көп балалы отбасылармен аталмыш технологияны қолдану мысалы ретінде субсидиялар мен жеңілдіктерді тағайындау бойынша психологиялық-педагогикалық кеңес беруді жатқызуға болады.

Отбасылардың осы категориясын қолдауға бағытталған көп балалы отбасымен әлеуметтік жұмыс жасаудың тағы бір технологиясы бұл – әлеуметтік патронаж. Патронаж – бұл отбасы (клиент) арқылы оның бейімделу мүмкіндігін жұмылдыруға және жетілдіруге бағытталған әлеуметтік қызмет көрсетуден нақты көмек пен қолдауды алатын маманның жеке қызметі [3, 604 б.].

Қазіргі кезде отбасымен әлеуметтік патронаждың екі бағытын ажыратуға болады.

Бірінші бағыт тәуекел тобындағы отбасыларға және балаларға қатысты әлеуметтік қызметтер жүргізетін іс-әрекеттердің сипатына негізделген. Бұл патронажға әлеуметтік, медико-әлеуметтік, әлеуметтік-педагогикалық, әлеуметтік-психологиялық қызметтердің, жәрдемақы төлемдерінің, азық-түліктің, киім-кешектің және т.б. заттардың берілуін нақтылайтын әлеуметтік-экономикалық қызметтер жатады.

Екінші бағыты патронаж объектісінің мінездемесіне негізделеді. Олар жас (балалар, жасөспірімдер, қарт адамдар), жыныстық қажеттілік (қыз, бала, әйел адам, ер адам), медициналық көрсеткіш (мүгедек, жүкті әйелдер, т.б.), әлеуметтік мәртебесі (қараусыз қалған балалар, зорлық-зомбылық құрбандары), отбасылық жағдайы (жағдайы төмен отбасылар, маскүнем ата-аналардың балалары), т.б.бойынша жіктеледі.

Отбасыны патронаттауда әр түрлі әдіс-тәсілдер қолданылады: материалдық қолдау, әлеуметтік және психоәлеуметтік кеңес беру, психотерапия, гештальттерапия, тренингтер, түзету әдістері (ата-ана тарапынан зорлық көрген балалардың деструктивті әсерлерін түзету); ата-анаға педагогикалық білім беру, әлеуметтік, қамқорлық дағдыларды, кеңес беруді, жеке қолдауды, т.б. үйрету. Осылайша, патронаж жүйесіндегі патронат пен әлеуметтік жұмыс келесіні білдіреді:

- клиент деңгейінде – әлеуметтік қызмет клиенттің өмірлік жағдайын өзі және оның тікелей ортасы үшін қауіпті және тіпті қауіпті деп анықтаған сәттен бастап;

- патронаждық әдіс деңгейінде – тек қана дәстүрлі көмек көрсету түрлерін қолданып қана қоймай, сондай-ақ, оның ішінде мотивацияны қалыптастыру, қарым-қатынастарды дамыту, клиентке проблемалық-бағдарлы көзқараста жиі пайдаланылатын әсерді қолдану арқылы жоспарлы, рет-ретімен және жан-жақты көмек көрсету;

- ұйымдастыру деңгейінде – бұл патронат жүйесі, яғни гуманизм қағидаттарын құрметтеу және клиенттің мүдделерін ескере отырып, клиент пен қоршаған ортаның қарым-қатынасын қорғаудың ерекше нысаны, әлеуметтік жұмыста жүзеге асырылмаған белгілі бір авторитаризм мен қатандықты көздейді;

- әлеуметтік қызметтің шегі деңгейінде оның кеңістігін кеңейте отырып, әлеуметтік көмек пен қолдау көрсету кезінде әр түрлі мамандарды (көлденең) және әлеуметтік қызметтен тыс құрылымдар, ұйымдар мен мекемелерді (тігінен) тұрақты түрде тарту қажет дегенді білдіреді;

- жұмыс ұзақтығы деңгейінде – көмек көмек пен қолдау көрсету үдерісін кеңейту, яғни жан-жақты көмек көрсетудің бір түрі (кешенді тәсіл) [3, 611 б.].

Әлеуметтік жұмыстағы көп балалы отбасыларды бейімдеу. Әлеуметтік бейімделу отбасылармен әлеуметтік жұмыс жүйесінде маңызды орын алады. Әлеуметтік бейімделу – адамның жай-күйі ғана емес, сондай-ақ әлеуметтік ортаға қарсы тұра алатын ағзаның тұрақтылық пен тепе-теңдік процесі [3, 611 б.].

Әлеуметтік бейімделу адам өмірінің өзгерісті кезеңінде және түбегейлі экономикалық, әлеуметтік реформалар кезеңдерінде аса маңыздылыққа ие бола алады. Бейімделу процесінде адам әлеуметтік ортаның әсер ету объектісі ретінде әрекет етеді және субъект ретінде қоршаған ортаға тигізетін әсерін білдіреді. Бейімделудің барлық түрлері бір-бірімен байланысты, алайда бұл жерде әлеуметтік түрі басым болып келеді. Адамның толық әлеуметтік бейімделуіне: физиологиялық, басқарушылық, экономикалық, педагогикалық, психологиялық және кәсіби адаптация жатады.

Педагогикалық бейімделу – бұл адамның құндылықты бағдарлау жүйесін қалыптастыратын білім беру, оқыту және тәрбие жүйесін бейімдеу [3, 614 б.].

Сонғы уақытта әлеуметтік қызметкерлер үшін балалар мен жасөспірімдердің бейімделе алмауы өте өзекті мәселе болып отыр. Бұл көптеген объективті және субъективті себептерге байланысты шағын білім беру әлеуеті бар көп балалы отбасылар үшін ерекше маңызды.

Психологиялық бейімделу. Психологияда бейімделуді бейімделу үдерісіне ерекше әсер ететін ынталандыру процесі ретінде қабылдайды. Адамның психологиялық бейімделу процесі үздіксіз жүреді, себебі қоғамда әлеуметтік-экономикалық жағдайлар, саяси және моральдық-этикалық бағдарлар, экологиялық жағдайлар және т.б. үнемі өзгеріп отырады.

Көп балалы отбасылар үшін пікірталас терапиясы, интерактивті-коммуникативтік әдістер (психодрама, гештальт терапиясы, транзакциялық талдау), вербальды емес әрекетке негізделген (арт-терапия, музыкалық терапия, пантомима, хореотерапия және т.б.) топтық (жеке) мінез-құлық терапиясы, болжамды әдістер психологиялық бейімделуде үлкен рөл атқарады [3, 617 б.].

Осындай іс-шараларды өткізу көп балалы отбасылардағы эмоционалды шиеленісті жеңілдету, барлық отбасы мүшелерінің үйлесімді дамуы үшін жағымды эмоционалдық көңіл-күй мен жағдайларды жасау маңызды.

Әлеуметтік алдын-алу және түзету технологиясы. Көп балалы отбасылармен жұмыс жасауда әлеуметтік алдын-алу және түзетудің технологиясы көп балалы отбасылардағы балалар мен жасөспірімдердің девианттық мінез-құлқының алдын алу және түзету, көп балалы отбасылардағы балалардың қараусыздығы мен құқықтық бұзылуының алдын алу және т.б. жағдайларда қолданылуы мүмкін.

Алдын-алу – әлеуметтік қызметте бақылаудың және түзету жұмыстарының болашағы бар маңызды бағыттарының бірі. Қазіргі заманғы профилактикалық іс-әрекеттер әлеуметтік жұмысқа қазірдің өзінде орнымен жұмсалған шығындарды азайтуға ықпал етеді. Алдын-алу іс-шарасының негізгі мақсаты – себептер мен жағдайларды анықтаудан тұрады. Әлеуметтік-экономикалық, құқықтық, ұйымдастырушылық-тәрбиелік, психологиялық-педагогикалық әсер ету шаралары арқылы ауытқулардың пайда болу мүмкіндігін алдын-алуға және азайтуға жол ашады. Алдын-алу жұмыстарында әр нақты жағдайға дұрыс, икемді бағдарлану маңызды.

Әлеуметтік жұмыстың маңызды нысандары: әлеуметтік алдын алу, әлеуметтік оңалту, әлеуметтік түзету, әлеуметтік терапия. Олар өз мүдделеріне, қажеттіліктеріне, құндылық бағдарларына және адамның ішкі күштерінің әлеуетін проблемаларды және қиындықтарды шешуге жұмылдыруға көмектесетін әлеуметтік жағдайларды ескере отырып, адамға біртұтас көзқарасқа бағыттайды. Осыған сәйкес, әлеуметтік жағдайы төмен отбасылардың көп балалы және әлеуметтік қамқорлығын қамтамасыз ету бойынша шаралар кешенін әзірлеп, жүзеге асырып, бұл отбасылардан шыққан балалар мен жасөспірімдерге тиімді көмек көрсетуге ерекше назар аудару керек.

Қоғамдық білім беру орындарында: тегін үйірмелердің ашылуы, оқулықтарды сатып алуға жеңілдікті баға белгілеу, балаларға арналған қосымша білім беруді ұйымдастыру, демалысқа немесе сауықтыру лагеріне тегін немесе жеңілдік билеті беру міндеттелген. Психолог отбасының психологиялық мәселелерін шешуге көмектеседі, оның ішінде психологтың, мұғалімнің кеңестерін алу үшін сенім телефонын пайдалану ұсынылады.

Денсаулық сақтау органдары дәрі-дәрмек сатып алуға жеңілдікті, маманның үйге келуін, кезекші медициналық мекемелерге жолдама алуды, шипажайға жолдамаларды ұсынуды, дәруменге толы емдік тамақтануды және отбасы мүшелерінің денсаулығының алдын-алуды ұсынады.

Көп балалы отбасылармен әлеуметтік жұмыс жүргізудің педагогикалық әдісі.

Кезеңдері мен жүргізу техникасы.

1. Отбасының материалдық жағдайы, оның психологиялық ахуалымен танысу, ата-аналарда кездесетін қиындықтарды анықтау.

Кәсіби әлеуметтік педагог отбасымен алғашқы рет кездесуінен бастап, отбасы мүшелері арасында қандай қарым-қатынастар үстем екенін, бала дамуындағы психологиялық климат қандай екенін көреді. Келесі рет отбасылармен кездесуге келген кезде тәрбиеші немесе әлеуметтік педагог бала дамуы мен тәрбиесі, отбасылардың түрлері бойынша нақты мақсаттар мен міндеттерді алдын-ала анықтауы керек.

Тәжірибе көрсеткендей, үй жағдайында әңгіме және байқау неғұрлым нәтижелі өтеді. Сондай-ақ, үй жағдайында ата-аналармен әңгімелесу ашық түрде болатынын атап өткен жөн, осының арқасында бала дамуына күнделікті әсер ететін отбасы мүшелерінің тәрбие туралы ойлары мен көзқарастарын білуге мүмкіндік бар. Барлық отбасы мүшелерімен әңгімелесу, оларды бақылау негізінде, тәрбиеші тәрбие жөнінде одан әрі міндеттерді нақты анықтай алады.

2. Қажетті құжаттарды толтыру. Әлеуметтік педагогтің жұмысы соңғы бөлімі отбасы құрамына арналған оқу мекемесінің ықшам ауданының әлеуметтік-педагогикалық (әлеуметтік-демографиялық) паспортын толтырудан басталу керек. Алынған және жазылған деректер отбасылармен дифференциалданған тәсіл негізінде тығыз жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Нақты отбасымен одан әрі жұмыс диагностикалық деректер, демографиялық ақпарат және т.б. ақпараттар кіретін «Отбасының әлеуметтік паспортын» қолдану негізінде жүргізіледі.

3. Әр отбасы туралы алынған мәліметтерді мұқият талдау негізінде ата-аналар мен балаларға ұжымдық, дифференциалды және жеке педагогикалық ықпал етуді жүзеге асыру. Бұл әдіс ата-аналармен жұмыс жүргізгенде іске асады. Олармен жұмыс әр отбасының, әрбір баланың мұқият әрі жан-жақты зерттеуіне негізделуі керек. Жағдайы төмен, тәуекел тобындағы отбасыдан шыққан балаларға әр түрлі сенім телефондарының нөмірлерін хабарлау қажет: жедел жәрдемнің, балалар мен жасөспірімдерге арналған сенім нөмірлері, жастардың көмек желісі және т.б. түрлі орталықтардың телефон байланыстары.

Жоғарыда айтылғандарға сүйене отырып, отбасында қазіргі заманғы қоғамға тән барлық әлеуметтік проблемаларды бейнеленетіні туралы қорытынды жасауға болады, соған байланысты әлеуметтік жұмыс технологиясының барлық түрлері әр түрлі дәрежеде қолданылады.

Әдебиеттер

1. Жаназарова З.Ж. Социология семьи: Учебн. пособие. – Алматы: Қазақ университеті, 2006. – 192 с.
2. Антонов А.И., Медков В.М. Социология семьи: Учебн. пособие. – М.: Изд. МГУ, 1996. – 304 с.
3. Холостова Е.И. Социальная работа: Учебник для бакалавров / Е.И. Холостова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 860 с.

Түйін

Ұсынылған мақала көп балалы отбасылармен жұмыс жасау, оларды зерттеу барысында қолданылатын әдістер мен технологияларға арналған. Мақалада әлеуметтік жұмыстың отбасыны қорғауға арналған функциялары, технологиялары мен әдістері арқылы қандай көмек көрсетілетіндігі туралы айтылған. Отбасыларға сапалы көмек көрсету үшін көп балалы отбасылардың проблемалары жайлы сөз етілген. Сондай-ақ арнайы қызметтерге сүйене отырып әлеуметтік қызметкердің қандай қолдау түрлерін беретіндігі сипатталған.

Резюме

Статья посвящена работе с многодетными семьями, методам и технологиям, используемым в их исследованиях. Рассматриваются способы поддержки с помощью функций, технологий и методов, которые используются для защиты семьи. Обсуждаются проблемы многодетных семей с целью оказания качественной помощи семьям. Также описываются типы поддержки, предоставляемой социальным работником.

Summary

This article is devoted to working with large families, methods and technologies used in their research. The article discusses how to support using functions, technologies, and methods that are used to protect the family. Discusses the problems of large families in order to provide quality assistance to families. It also describes the types of support provided by a social worker based on special services.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-МЕДИЦИНСКОЙ СЛУЖБЫ В ОКАЗАНИИ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ

В современных социально-экономических реалиях Республики Казахстана возникла большая потребность решения ситуации, связанной с проблемой общественного здоровья и нахождения эффективных и инновационных способов лечения и охраны здоровья населения страны. Данная потребность актуализирована социальным анализом проблемы общественного здоровья и соответственно – внедрением в систему здравоохранения методов медико-социальной терапии.

Перспективным методологическим подходом анализа проблем общественного здоровья является концепция социального благополучия. Она позволяет рассматривать проблемы общественного здоровья в широком социально-экономическом, психологическом и педагогическом контексте, а также во взаимосвязи потребностей, образа и качества жизни населения.

На сегодняшний день одной из проблем теоретической интерпретации категории «общественное здоровье» является ее обширность и относится к числу актуальных тем, разрабатываемых в рамках различных отраслей знаний, включая медицинскую и социальную сферу.

Для специалиста социальной сферы в системе здравоохранения ставится главной целью является рассмотреть категорию «общественное здоровье» сквозь призму медико-социальной парадигмы, показать ее практическую значимость и идентифицировать ее теоретический статус.

Первым шагом подобных исследований является интерпретация основного понятия.

Рассматривая понятие «общественное здоровье» смело можно выделить сложный феномен как «здоровье нации». Данный термин напрямую относится к медицинским наукам и носит социально-медицинский характер, поэтому может быть рассмотрен и представлен в рамках многих парадигм

По определению Всемирной организации здравоохранения: «...здоровье – это состояние полного физического, душевного, сексуального и социального благополучия и способность приспосабливаться к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды и естественному процессу старения, а также отсутствие болезней и физических дефектов» [1].

Здоровье, с точки зрения социально-медицинского характера классифицируется на несколько классов: физическое, психическое, нравственное и ментальное. Физическое здоровье невозможно без здоровья нравственного т.к. при нарушенном нравственном здоровье человек на психологическом уровне начинает болеть физически, так и наоборот тесно связанное состояние человека характеризуется его отношением к себе и психологическим состоянием [2].

К сожалению, уменьшились знания о нынешних социальных факторах здоровья населения, о медико-социологических пониманиях всего человека, его внутреннее состояние, физические и психологические характеристики, т.к. в современном мире человек стал не только инструментом развития, но также и частью чего-то отдельного. Его состояние характеризуется основными факторами развития общества.

Так, например, если человек перестает одновременно функционировать с обществом, то само понимание человека исчезает, и специалистам социальной сферы, психологии, медицины трудно помочь адаптироваться заново в общество. Данное обстоятельство обусловлено тем, что в нашей стране слабая теоретико-методологическая база медицинской и социологической сферы.

Изучение роли специалистов социальной сферы в системе здравоохранения и в обеспечении профилактики общественного здоровья страны находится на начальном периоде своего развития. Следует отметить, что некоторые решения по сохранению общественного здоровья являются одними из главных задач всей системы здравоохранения страны. Примером такой деятельности

является Закон Республики Казахстана «О специальных социальных услугах», который был принят в 2008 г. В данном Законе говорится о том, что специалисты социальной сферы, а именно социальные работники являются идеальным решением одной из проблем связанных с общественным здоровьем.

Среди проблем, относящихся к здоровью нации, наиболее важным для нас является: взаимоотношение человека с различными социальными группами, отношение общества и государства по сохранению здоровья.

На сегодняшний день преодоление внутриведомственного барьера государственных институтов по охране здоровья нации является главной задачей государства. Казахское общество созрело, для осознания такой проблемы и решения задач, которые находятся в компетенции социальной медицины.

Предметом социально-медицинской науки является общественное здоровье. Категория «общественное здоровье» имеет несколько основных аспектов: медицинский и нравственный [3].

Медицинским аспектом общественного здоровья является основным для социальной медицины. Как и другие науки социальная медицина имеет субъекты и объекты влияния, т.е. общественное здоровье можно понимать как инструмент, влияющий на развитие государства. Но также и у понятия «общественное здоровье» имеется свой предмет влияния: «носители» – конкретные живые люди со всеми социальными функциями: социальный статус, профессия, семейное положение, жизненные ценностно-смысловые ориентиры. Поэтому социальный работник, занимаясь здоровьем человека, активно работает с клиентом и акцентируется не только на его внутренний мир, но и его дела, деятельность. Он становится «партнером» своего пациента, «мостом» между обществом и им, его «ангелом-хранителем». Он отвечает не только за здоровье, но и за социальное благополучие своих подопечных. Социальный работник – это непосредственный организатор социальной защиты населения. Социальные последствия любой болезни являются сферой деятельности социального работника [4].

В поисках выхода из трудной жизненной ситуации или преодоления проблем, ставших на пути к нормализованной жизни, пациент или семья оказываются клиентами социального работника. Одной из главных причин трудной жизненной ситуации и обстоятельств рассматривается болезнь – наследственная или приобретенная.

Так как только на основании правильного сбора анамнеза и постановки диагноза при социально-медицинской проблеме возможно найти ее решение. Неблагоприятные ситуации также являются объектами такой диагностики и пути решения. Именно диагностический процесс является особым видом мышления, т.е. клиническое мышление, определяет статус социального работника как субъекта социальных знаний, этики, культуры и способа оказания социальной помощи клиенту.

Главная задача социального работника в учреждениях здравоохранения – сохранение и защита общественного здоровья, профилактика заболеваний и пропаганда здорового образа жизни [5].

Считаем необходимым рассмотреть следующие термины, раскрывающие суть и задачи сохранения общественного здоровья.

Одним из первых понятий является «Клиническая медицина» – это система знаний и практики, главная цель которой является сохранение и укрепление физического, психологического здоровья человека, улучшение уровня и качества жизни людей, профилактика и лечение заболеваний.

Наряду с клинической медициной часто используется понятие «Социальная медицина». Это наука, изучающая закономерности связанные с общественным здоровьем. Главным объектом данной науки является система «человек-общество-среда».

Концепция общественного здоровья включает в себя два аспекта: социально-медицинский и нравственно-этический. Первый является приоритетным для социальной медицины.

Главным субъектом, а также объектом социальной медицины выступают живые люди со своими социальными характеристиками: статусом в обществе, профессиональной трудовой деятельностью, семейным положением, социальной ценностно-этической ориентирами.

Таким образом, общественное здоровье является одним из важнейших показателей цивилизованного государства. Развитие комплексной медико-социальной работы способствует положи-

тельному изменению состояния в обществе, решению социальных проблем во взаимоотношениях среди людей, повышению ответственности человека за себя и свое здоровье, реальной реализации его права на достойную жизнь.

Основываясь на теориях человеческого поведения и социальных систем, социальная работа включается в процесс на этапе, когда человек взаимодействует с окружающей средой, влияя через социальное здоровье на индивидуальное, а через него и на общественное здоровье.

Литература

1. Холостова Е.И. Социальная работа: Учебн. пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 800 с.
2. Основные социальные работы / Отв. ред. П.Д. Павленок. – М.: ИНФРА, 2011. – 380 с.
3. Курбатов В.И. Социальная работа. – Рн/Д: «Феникс», 2014. – 430 с.
4. Аканов А.А., Кутулмуратов А.Б. Ценностно-ориентированное здравоохранение и социальная безопасность XXI века. Медицина. – 2014. – 20 с.
5. Рахыпбеков Т.К., Абзалова Р.А. Роль медико-социальной службы первичного здравоохранения в повышении качества жизни пожилых людей. – Астана, 2006.

Резюме

Автор в статье рассматривает социально-медицинскую деятельность в формировании самосознания и саморазвития личности населения по уходу за своим здоровьем и социальному положению. Рассматривает понятие здоровье, общественное здоровье и социальное благополучие в призмах социально-медицинской парадигмы.

Түйін

Бұл мақалада автор адамның өз денсаулығы мен әлеуметтік сауаттылығын артыру, өз денсаулығы мен өзін-өзі жетілдіруді қалыптастыру үшін әлеуметтік-медициналық қызмет ретінде көзқарас білдіреді. Денсаулықты қорғау, қоғамдық және әлеуметтік денсаулық парадигмалары әлеуметтік призмасы арқылы қарастырылған.

Summary

The author draws on the approach to social and health care for his or her own health and social literacy to formulate his or her own health and self-esteem. Strengthen public health by promoting health, public health and social paradigm social prisms.



УДК 316.33:364.048.6

Н.М. Сулейменова, магистрант спец. «Социальная работа»

Научный руководитель: **С.Е. Абдугалина**, к.п.н., доцент

КазУЭФМТ

ЦЕНТРЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК ВАЖНАЯ СИСТЕМА ОКАЗАНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ДЕТЯМ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ И ИХ СЕМЬЯМ

На современном этапе оказание социальных услуг детям-инвалидам в мировом сообществе является актуальной, т.к. статистика свидетельствует о ежегодном приросте такой категории населения и проблем оказания им эффективной социальной помощи.

В семье, где есть ребенок с ограниченными возможностями (далее – ОВ) имеется особое положение и специфические потребности, определяющиеся личностными особенностями членов семьи, сложившимися в семье взаимоотношениями, путями решения проблем ребенка с ограничен-

ными возможностями, степенью открытости с людьми, недостатком общения, невозможностью мамы устроиться на работы, специфическим статусом семьи, имеющего ребенка-инвалида [1].

Для ребенка-инвалида наиболее комфортная социальная среда это семья, являющаяся первоначальным социокультурным окружением. Наличие такого ребенка, безусловно, меняет сложившийся уклад жизни семьи, отражается на финансовом аспекте, ограничивает их в социальной активности, в возможностях различного вида отдыха и самореализации родителей (особенно мамы). К сожалению, большинство мужчин не выдерживают стрессогенных факторов и уходят из таких семей.

Большинство родителей вынуждены сидеть дома, в связи с невозможностью ребенка с ОВ обслуживать себя, что затрудняет их социальную и экономическую адаптацию. Необходимо также учитывать субъективные факторы, влияющие на социализацию семьи: положение семьи в обществе, образ жизни, уровень образования, информированность в решении проблем ребенка (социальные услуги, законодательство и др.).

Всем типам таких семей, необходима социальная и психологическая помощь, где немаловажную роль играют социальные работники, специалисты по социальной реабилитации. Социальная реабилитация семей, имеющих детей с ограниченными возможностями начинается с родителей, формируя у них принятие данного факта и готовности воспитывать и обучать ребенка с ограниченными возможностями [2].

Зачастую семьи, имеющие ребенка инвалида, всеми силами скрывают данный факт, стесняясь насмешек и сочувствия окружающих людей, ограничивая ребенка лишним раз от выхода в общество. К сожалению, наше общество не всегда готово к принятию таких детей [3].

Большая часть родителей являются неготовыми к факту рождения такого ребенка, возникает множество вопросов по организации воспитания и жизни ребенка с ограниченными возможностями. По истечении определенного времени, отойдя от шока, родители осваивают методы воспитания таких детей, на своем опыте и опыте других семей, с помощью специалистов.

Исследования показывают, что детско-родительские отношения оказывают наибольшее влияние на успешность социализации, адаптации и интеграции ребенка с ограниченными возможностями в общество [4].

Постоянный рост численности инвалидов, а именно углубление внимания общества к каждому ребенку с ограниченными возможностями, гуманное отношение общества к ним, защита государством прав детей-инвалидов, ценность любой личности – все это предопределяет важность оказания социальной поддержки родителей, имеющих детей с ограниченными возможностями.

Для повышения эффективности оказываемых социальных услуг таким категориям семей по поручению Главы государства был принят Закон РК «О специальных социальных услугах», который положил начало новой политики в системе социального обслуживания детей инвалидов и дал возможность начать ее модернизацию с учетом социально-экономического развития Казахстана [5, 6].

Результаты проводимой социальной модернизации специальных социальных услуг детям с ограниченными возможностями явилась разработка концепции системы социальных услуг как одной из альтернативной формы предоставления специальных социальных услуг для семей, имеющих детей-инвалидов, реализуемой Центрами социального обслуживания (далее – ЦСО) при акиматах городов.

Совершенствование данной системы специальных социальных услуг началось с 2009 г., состоящее из 2-х этапов и реализовало следующие задачи [7]:

- расширение доступности специальных социальных услуг детям с ОВ;
- уменьшение очередности детей с ОВ в ЦСО;
- оказание специальных социальных услуг по месту жительства;
- создание условий выбора учреждения, оказывающих ССУ.

ЦСО согласно законодательству РК оказывает все виды специальных социальных услуг: социальные, психологические, бытовые, педагогические, медицинские, юридические, трудовые, культурные и экономические. Особое место в работе занимает организация социальной поддержки детей с ОВ, которое реализует поставленные функции посредством открытия отделений.

В ЦСО родители получают консультации врача-реабилитолога, дети с ОВ в соответствии с индивидуальной программой посещают реабилитационные занятия специалистов (логопед, дефектолог, инструктор по трудотерапии, учитель музыки, психолог).

Динамика развития ребенка с ОВ находится под постоянным контролем администрации и еженедельно проводятся собрания с социальными работниками по вопросам решения проблем, возникающих в процессе реабилитации детей с ограниченными возможностями. В ЦСО предусмотрено ежемесячное посещение на дому семей, имеющих детей с ограниченными возможностями, не менее 8 раз, оказывая все виды ССУ.

С целью успешной социальной адаптации и интеграции детей с ограниченными возможностями реабилитационные технологии включают комплекс занятий с детьми с ограниченными возможностями, что подтверждается динамикой в их развитии. Важным условием развития детей с ОВ является непрерывность и преемственность занятий с дефектологом, логопедом, психологом, инструктором ЛФК, трудотерапевтом, музыкальным терапевтом.

Индивидуальная программа развития (далее – ИПР) и комплексный подход специалистов позволяет эффективно планировать развитие и коррекцию недостатков в развитии ребенка и выбрать наиболее оптимальные методы и технологии оказания специальных социальных услуг.

В соответствии с должностной инструкцией социальный работник обязан выявлять и создавать банк данных детей с ограниченными возможностями, содействовать благоприятному микроклимату в той среде, где находится клиент, оказывать ССУ, организовывать оздоровительные и реабилитационные мероприятия. Основными задачами социального работника является оказание ССУ, с учетом ИПР детей с ограниченными возможностями, повышая личностное развитие, социализацию ребенка с ограниченными возможностями в общество.

Профессия социального работника в первую очередь требует высокого уровня гуманности, умения сопереживать чужому горю, способности вникать в каждую конкретную сложившуюся ситуацию, и, исходя из обстоятельств, заниматься индивидуальным оказанием необходимых видов специальных социальных услуг. Кроме этого, социальный работник сопровождает ребенка-инвалида на различные культурные мероприятия и назначенные занятия (иппотерапия, гидротерапия и т.д.).

При предоставлении специальных социальных услуг, социальный работник учитывает возраст и состояние здоровья ребенка с ОВ, содержание ИПР, степень двигательной активности ребенка и другие факторы.

При ЦСО имеется полустационар дневного пребывания для лиц младше 18 лет и для лиц старше 18 лет, который позволяет родителям иметь возможность работать.

Основная цель социального работника в условиях ЦСО – оказывать специальные социальные услуги семьям, имеющим детей с ОВ для формирования основ комплексного решения их проблем при воспитании детей с ОВ, создание необходимых условий для полноценной самостоятельной жизни.

ЦСО направлено на создание комфортной среды, приближенной к условиям в семье, используя максимально резервы семьи, специалистов, реабилитационные технологии. Ребенок с ОВ последовательно и поэтапно осваивает основные виды деятельности (игровая, трудовая, познавательная, коммуникативная) чтобы состояться как личность и успешно социализироваться.

На каждого ребенка с ограниченными возможностями и его семьи составляется ИПР, где фиксируются первичное обследование, динамика, результат работы. Задачи, методы, формы определяются в зависимости от степени нарушения интеллекта, индивидуальных особенностей, возраста детей, а также с учетом ИПР.

Социальный работник организует направления путевок в санатории и реабилитационные центры, где ребенок с ограниченными возможностями может получить социально-медицинские услуги (физиотерапия, массаж, циркулярный душ), организацию трехразового питания, социально-культурное, психологическое, экономическое, трудовое и правовое сопровождение.

ЦСО также направляет детей с ограниченными возможностями в отделения дневного пребывания по обслуживанию детей с ОВ с психоневрологическими заболеваниями. Виды предоставляемой социальной помощи: оказываются специальные социальные услуги с учетом ИПР, оздоровительные и реабилитационные мероприятия, обеспечиваются двухразовым питанием, социально-

педагогическим обучением, осуществляется интеграция и социализация в общество путем организации культурных, спортивных и развивающих занятий с привлечением НПО, учебных заведений.

Социальный работник в рамках ЦСО содействует разрешению кризисных ситуаций, в которую попала семья, имеющая ребенка с ОВ. Для решения данной проблемы ЦСО располагает следующими ресурсами:

- круглосуточный телефон доверия для семей, имеющих детей с ОВ;
- консультационный пункт;
- приют для женщин и детей.

С целью решения указанных проблем ЦСО оказывает круглосуточную психологическую помощь, организует приют с предоставлением койко-мест, питания, социально-бытовой, медицинской помощи и содействия в юридической консультации.

С 2009 г. при ЦСО функционирует служба «Социальное такси», обслуживающее семьи, имеющие детей с ОВ на основании списка МСЭ (база данных), осуществляя перевозку детей с ОВ в различные учреждения при обязательном присутствии сопровождающего родственника.

Таким образом, анализируя все виды проводимых реабилитационных мероприятий в Центрах социального обслуживания организована комплексная всесторонняя система оказания специальных социальных услуг детям с ограниченными возможностями и их семьям с целью социализации и комплексной реабилитации ребенка с ограниченными возможностями.

Литература

1. Социальная работа с инвалидами: Настольная книга специалиста / Под ред. Е.М. Холостовой. – М.: Институт социальной работы, 2015. – 210 с.
2. Гринина Е.С., Рудзинская Т.Ф. Особенности детско-родительских отношений в семьях, воспитывающих ребенка с ОВ // Журнал Известия. Психология развития. – Саратов, 2016. – С. 163-166.
3. Фомина Л.К. Исследования детско-родительских отношений в семьях, воспитывающих детей со сложным нарушением развития // Молодой ученый. – 2014. – №3. – С. 315-316.
4. Бикметов Е.Ю., Сизоненко З.Л., Юлдашева О.Н. Социализация в семье детей с ОВ: условия и факторы. – Уфа, 2012. – 171 с.
5. Тулегалиева А.Г. Перспективы развития системы ССУ в РК. – 2015. – №2 (20). – С. 1-3.
6. О реализации Закона РК от 29 декабря 2008 г. №114-IV «О специальных социальных услугах» // Социальная работа – Социальные услуги. – 2012. – № 4. – С. 3-6.
7. Хакимжанова Г.Д. Определение направлений развития социальной поддержки детей с ограниченными возможностями // Вестник Каз НУ. Серия психология и социология. – 2014. – №3 (13). – С. 70-73.

Резюме

Автор анализирует опыт социальной реабилитации детей с ограниченными возможностями и их семей на базе Центров социального обслуживания как важной системы оказания комплексной реабилитации. Раскрывает основные этапы формирования ЦСО и реализуемые задачи, принципы работы с индивидуальными программами развития с целью их успешной интеграции и социальной адаптации в общество.

Түйін

Автордың мақаласында Әлеуметтік қызмет көрсету орталықтары негізінде жан-жақты оңалтуды қамтамасыз етудің маңызды жүйесі ретінде мүгедектігі бар балаларды және олардың отбасыларын әлеуметтік оңалту тәжірибесі талданады. Ол ЖОО қалыптастырудың негізгі кезеңдерін және іске асырылатын міндеттерді, олардың табысты интеграциялану және қоғамда әлеуметтік бейімделу мақсатында жекелеген даму бағдарламалары бойынша жұмыс істеу принциптерін көрсетеді.

Summary

The author in his article analyzes the experience of social rehabilitation of children with disabilities and their families on the basis of the Social Service Centers as an important system for the provision of comprehensive rehabilitation. It reveals the main stages of the formation of the CSO and the tasks to be implemented, the principles of working with individual development programs with the aim of their successful integration and social adaptation in society.



Мазмұны / Содержание

1 секция. Экономиканың өсу факторы ретінде сандықтандыру жағдайында Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру	
Повышение конкурентоспособности казахстанской экономики как фактор экономического роста в условиях цифровизации	
Increasing the competitiveness of the Kazakh economy as a factor of economic growth in the conditions of digitalization	
Абуов Б. Государственно-частное партнерство в регионах Казахстана.....	3
Амангельдина Р.М. Теоретические аспекты разработки стратегии экономического развития организации.....	6
Ауданбай А.А. Мемлекетіміздің экономиканы әртараптандыру жолындағы құрылымдық және институттық реформалар.....	9
Байменова А.П. Мотивационный механизм инновационной деятельности.....	13
Байрахметова М. Корпоративная культура как основа формирования стратегии развития предприятия.....	15
Беристенова А.А. Оценка экономической эффективности деятельности предприятия.....	20
Дарыбаева А.Б. Этапы развития государственно-частного партнерства в Республике Казахстан (на примере отрасли).....	23
Даулетбекова Р.Р. Тенденции формирования промышленных кластеров в Казахстане.....	25
Жакан А.Б. Проблемы и перспективные направления инновационного развития АПК Казахстана.....	30
Жунусова А.Ж. Сущность организационно-экономического обеспечения предприятия.....	35
Kazkenova G. Enterprise innovation development strategy.....	39
Каргина Г.К. Механизмы развития инновационного бизнеса.....	41
Кизатов А.Т. Мошенничество персонала как угроза экономической безопасности предприятия.....	45
Кожаметова З.А. Экономическая сущность социальной защиты населения.....	51
Қалдарбек Б.Қ. Дүниежүзілік ЭКСПО көрмелері – экономикалық өсудің қозғаушы күші.....	56
Максұтов Е.С. Развитие инвестиционной деятельности предприятия.....	59
Мухан А. Минералды шикізат кешенінде корпоративтік құрылымның қалыптасуының алғышарттары мен жағдайы.....	62
Науқанова М.М. Туризмді дамытудың әлеуметтік-экономикалық аспектілері (аймақ мысалында).....	65
Рахим А.М. Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті енгізуде шетелдік тәжірибені қолдану мүмкіндіктері.....	68
Сағынбаева С.М. Развитие государственно-частного партнерства в Республике Казахстан.....	70
Сағындықова А.Қ. Қазақстан Республикасының экономикалық дамуы.....	73
Тагленова Ж.А. Теоретические основы экономической эффективности предприятия.....	76
Темирова Д.С. Зарубежный опыт обеспечения экономической безопасности.....	79
Укматов У. Международный опыт государственного регулирования миграционных процессов.....	82
Хозе-Диасова М.Т. Малые предприятия: современное состояние и проблемы развития в Казахстане.....	86

**2 секция. Қазақстан Республикасы қаржы нарығының
мәселелері және жаһандану үрдісі**

**Процесс глобализации и проблемы финансовых рынков Республики Казахстан
The process of globalization and problems of the financial markets
of the Republic of Kazakhstan**

Абикен И. Перспективные направления использования зарубежного опыта управления проблемными кредитами в банках второго уровня.....	89
Ажигулов Д.А. Условия применения специальных налоговых режимов в Республике Казахстан.....	93
Алтынбеков К.Д. Дағдарысқа қарсы басқару жүйесінің элементі ретінде кәсіпорынның қаржылық жағдайының диагностикасы.....	97
Аманкулова Г.А. Финансовое стимулирование реального сектора экономики Казахстана.....	100
Ахметжанова А.С. Елдің экономикалық дамуындағы салықтық әлеуеттің ролі және мәні.....	104
Ахметов Т.Ж. Особенности функционирования коммерческих банков.....	107
Балгабаев А.С. Эволюция платежных инструментов в Республике Казахстан.....	110
Балтабаев Н.А. Актуальные проблемы развития банковского маркетинга.....	113
Балтабай Г.Б. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің дамуы.....	116
Бекинова А.Д. Депозитный портфель банков: проблемы и перспективы формирования.....	119
Биржикенов А.А. Компанияның инвестициялық жобаларының тиімділіктерінің экономикалық мәні.....	122
Джаманасев Д.С. Актуальность и особенности развития современной финансовой системы Республики Казахстан.....	126
Джанасова К.М. Основы и условия электронных платежей коммерческих банков в Республике Казахстан.....	130
Джунусова А.Е. Внешнее финансирование инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса в Казахстане.....	133
Дранко К.В. Управление ликвидностью и платежеспособностью компании.....	136
Дүйсенбай А.Р. Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы қаржылық менеджменттің ролі.....	141
Дюсенева А.А. Управление затратами предприятия с целью их оптимизации.....	142
Әбен А.С. Теоретические аспекты измерения человеческого капитала.....	146
Жаксымбетова А. Специфика финансового менеджмента государственных учреждений.....	150
Жұмақанов Е.А. Теоретические вопросы анализа финансовой устойчивости предприятия.....	152
Искакова А.Г. Повышение конкурентоспособности казахстанской экономики как фактор экономического роста в условиях цифровизации.....	155
Казбекова Б.О. Современное состояние и проблемы развития банковского сектора Казахстана.....	158
Кожахметова А.М. Кәсіпорынды басқарудағы қаржылық талдаудың ролі.....	161
Қонрат А.С. Қазақстанның банктік бизнесінің дамуы мен қалыптасу ерекшеліктері.....	164
Намышева Ж.Б. Иностранные инвестиции как фактор экономического роста Республики Казахстан.....	168
Нәбиалхан С.С. Мүлік салығының негізгі элементтері.....	173
Ниятбек Н.Б. Роль и значение заемного капитала предприятия.....	175
Нұртаза А.М. Кредитование банков малого предпринимательства.....	178
Олжабай Н.С. Теоретические подходы к определению сущности банка и его роли в кредитной системе страны.....	181
Орынбай З.Е. Управление денежными потоками предприятия.....	185
Орынғали А. Финансовая стратегия фонда развития предпринимательства «Даму» в нынешней мировой экономической ситуации.....	187

Сатбай Р. Финансовая устойчивость предприятия как основная предпосылка развития экономики.....	189
Сеит Д.А. Прогнозирование денежных потоков в целях улучшения финансового состояния компании.....	192
Талгат А.Т. Депозитная политика коммерческого банка: теоретико-методологические основы.....	196
Танатар А.М. Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіп кешенін жетілдірудегі ерекшеліктері.....	199
Тахиров У.Т. Баға саясаты кәсіпорынның табыстылығын арттыру факторы ретінде.....	202
Төлеухан Н.Т. Компанияның қаржылық жағдайын талдау және болжау.....	205
Успанова С.А. Компанияның меншік және тартылған капиталдарын басқару.....	208
Шарипов К.Г. Управление собственным капиталом предприятия.....	212

**3 секция. Қазақстанның сандық экономика жағдайындағы
есеп және аудит мәселелері**

**Проблемы учета и аудита в условиях цифровизации экономики Казахстана
Problems of accounting and auditing in the conditions of digitalization
of the economy of Kazakhstan**

Абдибалиев Н.Н. Современные подходы к оценке рисков в бухгалтерском учете.....	216
Абилева А.К. Оценка состояния системы внутреннего контроля и аудиторские процедуры аудита основных средств.....	220
Арғынғазы Ғ.А. Современная практика бухгалтерского учета аутсорсинговой деятельности.....	223
Ахатова Г.А. Этапы и факторы, влияющие на формирование учетной политики.....	226
Ахметова А.Б. Необходимость совершенствования отчета о движении денежных средств для повышения качества оценки денежных потоков.....	229
Базарбаева С.Т. Аудиторлық тексеріс барысында ішкі бақылау қызметінің маңыздылығы.....	233
Бельгибаева А.Н. Формирование и совершенствование налоговой учетной политики предприятия.....	237
Бөденова А.К. Материалдар есебінің жүргізілуіне теориялық түсінік.....	240
Есен А. Мейрамхана, қонақ үй бизнесіндегі есептің ұйымдастырылуын және оның тиімділігін жетілдіру жолдары.....	244
Жакупбаев А.А. Особенности учета строительных материалов.....	247
Жакупова А.О. Қызметкерлерге сыйақы есебінің нысандары мен жүйелері.....	251
Заманбекова Г.М. Методы исчисления себестоимости запасов в соответствии с МСФО.....	255
Избасарова Ж.Б. Состояние государственного аудита и финансового контроля в Республике Казахстан.....	259
Изтелеуова К.С. Учет резервного капитала и нераспределенного дохода.....	263
Искандирова А.А. Методика финансового и налогового учета доходов и расходов предприятия.....	267
Калиева А.Т. Организация аудита валютных операций.....	271
Каражигитова А.Е. Организация службы внутреннего аудита.....	274
Муканова А.С. Экономиканы цифрландыру жағдайында салық есебін жетілдіру.....	278
Мукушева Г.А. Организация учета и анализ затрат производства в сельскохозяйственных предприятиях.....	282
Оразбаева А.Қ. Кәсіпорынның дебиторлық берешектер есебінің бухгалтерлік ерекшеліктері.....	284
Сағидан М.Б. Банкердегі бухгалтерлік есеп және есеп беру негіздері.....	287
Сағынбай Ә.М. ҚЕХС сәйкес мемлекеттік мекемелердегі қаржылық есептілігінің жүйесін ұйымдастыру.....	291

4 секция. Менеджмент және мемлекеттік басқарудағы заманауи үрдістер
Современные тренды менеджмента и государственного управления
Modern trends in management and public administration

Абдирова М.А. Система управления персоналом: сущность, понятия и подходы.....	296
Абдугалин Д.Р. Методологические подходы к инновационному развитию организации.....	299
Абдугалин Д.Р. Организационная структура инновационной системы организации.....	301
Айтжан Г. Анализ состояния системы менеджмента качества на предприятии ЮФ РГП «КАЗИНСТ».....	304
Бегимова М.С. Основные проблемы подготовки женщин-менеджеров как эффективных специалистов.....	308
Бусурманов М.Ж. Роль финансового права в финансовой деятельности предприятий.....	312
Бөгенбай А.Қ. Теоретические основы организационной культуры в системе управленческих знаний.....	315
Жумабекова Г.Е. Негативные стороны слияний и поглощений.....	319
Ілияс А.І. Кәсіпорында персоналды басқару жүйесінің әдістемелік негіздері.....	322
Kenes S.M. Management of the development of organizational structures of small enterprises.....	326
Куанышбаев С.Б. Мемлекеттік басқаруда кадр саясатын қалыптастырудың теориялық тұжырымдамалары.....	329
Оразбаев А.Б. Методологические основы и модели принятия управленческих решений в менеджменте.....	334
Оразбаев А.Б. Модели и процессы принятия управленческих решений.....	338
Орынбасаров О.С. Управление ценовым риском нефтегазовых проектов.....	343
Сутбаев О.О. Система управления персоналом: основные понятия, сущность.....	346
Такабаев Б.Т. Методика оценки финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики.....	348

5 секция. IT-технологиялар мен сандықтандыру Қазақстанның экономикалық өсімінің қозғаушы күші ретінде
IT-технологии и цифровизация как драйвер экономического роста Казахстана
IT-technologies and digitalization as a driver of economic growth in Kazakhstan

Айдынбек Н.А. Dialux бағдарламасында жарық құрылғыларының көмегімен безендіруді компьютерде модельдеу.....	353
Алтынбек Б.А. Білім беру үдерісіне электрондық оқулықтарды енгізу.....	356
Алтынбек Б.А. Зияткерлік электронды оқулықтар жасау.....	358
Альмагамбетова А.Д. Создание протокола тайного электронного голосования на основе технологии «блокчейна».....	360
Ахатов А.А. Основные методы расчета и моделирования ректификационных колонн.....	363
Елюбаев А.М. Анализ и формирование подходов для разработки модулей программного обеспечения учета горюче-смазочных материалов на нефтебазе.....	366
Имашева А.Б. Бизнес-үдерістерді модельдеуге бағытталған программалық құралдарды талдау.....	369
Исхакова Г.Р., Альмагамбетова А.Д. Краткий обзор в историю простых чисел.....	373
Қабдеш Б.О. Интернеттегі ақпараттық қауіпсіздікті зерттеу.....	376
Мейрамбек А.М. Основные проблемы, тенденции и анализ развития современных сетей.....	379
Нупбаева Н.К. О применимости системы управления документооборотом для сохранения бизнес-процессов.....	382
Нупбаева Н.К. Эволюция системы управления документооборотом.....	386

Омарқожаева Ж.Е. Медицина саласында сараптамалық жүйенің қолданылуын зерттеу.....	389
Садыкова Б.Т. Цифровой подход к решению задач маркетинга образовательных услуг высшего учебного заведения.....	391
Улыкбанов Р.М. Исследование направлений использования, выбор и внедрение CRM-систем.....	394
Улыкбанов Р.М. Программное обеспечение автоматизации бизнес-процессов за счет интеграции CRM и ERP-систем.....	397
Үсенбаева Т.Т. Бұлтты технология түрі мен жұмыс істеу қағидалары.....	399

6 секция. Қазіргі қазақстандық қоғамның әлеуметтік-психологиялық мәселелері
Социально-психологические проблемы современного Казахстана общества
Socio-psychological problems of modern Kazakhstan society

Байбусинова А.У. Особенности социально-правовой поддержки лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.....	403
Байдильдина Ж.Б. Қоғамды жаңғырту жағдайында әлеуметтік саясатты дамыту.....	407
Бекужанова Г.А. Волонтерская деятельность как значимый ресурс саморазвития личности студенческой молодежи.....	411
Жамбылбек А. Социально-педагогическая поддержка семей, воспитывающих ребенка с ограниченными возможностями.....	415
Жумабаев Ж.М. Проблемы трудоустройства инвалидов на рынке труда.....	418
Қуанышқызы А. Көп балалы отбасыларды зерттеудің әдістері мен технологиялары.....	423
Мусралинов Ә.Б. Роль социально-медицинской службы в оказании социальных услуг населению.....	428
Сулейменова Н.М. Центры социального обслуживания как важная система оказания комплексной реабилитации детям с ограниченными возможностями и их семьям.....	430

Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы

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



Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития

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



Modern economy of Kazakhstan: state and prospects of development

*The X 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 18.04.19 қол қойылды. Пішімі 70х100 1/10. Көлемі 44 б.т. Таралымы 20 дана. Тапсырыс 649.
Подписано в печать 18.04.19. Формат 70х100 1/10. Объем 44 уч.-изд.л. Тираж 20 экз. Заказ 649.

*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