

Алматы экономика және
статистика академиясы

Ежеквартальный научно-практический журнал

Статистика, учет и аудит

Алматы

4 (51)/2013

ПОДПИСКА - 2014

Уважаемые читатели!

Продолжается подписка на республиканский ежеквартальный научно-практический журнал
«Статистика, учет и аудит»

Оформив подписку в любом отделении связи, в любое время года Вы сможете получать журналы с первого номера и всегда быть в курсе вопросов бухгалтерского учета и аудита, финансовой отчетности, экономики, статистики, подготовки экономических кадров и других проблем экономики.

Подписаться можно с любого месяца на любой срок.
 Для оформления подписки свяжитесь с нашей редакцией 309-26-72
 Для физических лиц подписной индекс 74113 - 10 791тенге
 для юридических лиц подписной индекс 24113 - 11851тенге.

Редакция

	газетке _____ газету _____ КВИТАНЦИЯ _____ на _____ журналға _____ журнал _____	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> 74113 <hr style="border: 0; border-top: 1px solid black;"/> 24113 </div>																									
басылым индексі индекс издания																											
журнал «Статистика, учет и аудит»																											
_____ (басылым аты – наименование)																											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Комплектер саны</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td>Количество комплектов</td> <td></td> </tr> </table>				Комплектер саны		Количество комплектов																					
Комплектер саны																											
Количество комплектов																											
2014 жылғы, айлары _____ на 2014 год по месяцам																											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td> </tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td> </tr> </table>				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12																
Қайда куда _____ почта индексі – почтовый индекс адресі - адрес																											
Кімге Кому _____ (фамилиясы, аты – фамилия, инициалы)																											
ТАСЫМАЛДАУ КАРТОЧКАСЫ		ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА																									
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 33%;">ПВ</td> <td style="width: 33%;">орны</td> <td style="width: 33%;">литер</td> </tr> <tr> <td>ПВ</td> <td>место</td> <td></td> </tr> </table>		ПВ	орны	литер	ПВ	место		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> 74113 <hr style="border: 0; border-top: 1px solid black;"/> 24113 </div>																			
ПВ	орны	литер																									
ПВ	место																										
басылым индексі индекс издания																											
журнал «Статистика, учет и аудит»																											
_____ (басылым аты - наименование издания)																											
<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 60%;">Жазылу бағасы</td> <td style="width: 40%;">комплектер саны</td> </tr> <tr> <td>Стоимость _____ тенге _____ тиын</td> <td>количество</td> </tr> <tr> <td>подписки _____ тенге _____ тиын</td> <td>комплектов</td> </tr> <tr> <td>2014 жылғы, айлары _____</td> <td>на 2014 год по месяцам</td> </tr> </table>				Жазылу бағасы	комплектер саны	Стоимость _____ тенге _____ тиын	количество	подписки _____ тенге _____ тиын	комплектов	2014 жылғы, айлары _____	на 2014 год по месяцам																
Жазылу бағасы	комплектер саны																										
Стоимость _____ тенге _____ тиын	количество																										
подписки _____ тенге _____ тиын	комплектов																										
2014 жылғы, айлары _____	на 2014 год по месяцам																										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td> </tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td> </tr> </table>				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12																
Қайда куда _____ почта индексі – почтовый индекс адресі - адрес																											
Кімге Кому _____ (фамилиясы, аты – фамилия, инициалы)																											



СТАТИСТИКА,
УЧЕТ И АУДИТ
4 (51) 2013
Ежеквартальный
научно-практический журнал
Учредитель: Учреждение «Алматынская
академия экономики и статистики»

Главный редактор
Дауренбеков А.К. –
к.э.н., профессор ААЭС
Заместители гл. редактора:
Корвяков В.А. –
д.п.н., профессор, ректор ААЭС
Мухамбетов Д.Г. –
д.ф.м.н., профессор, Проректор по
науке и инновациям ААЭС

Редакционная коллегия:
Бертаева К.Ш. – д.э.н., профессор,
зав. кафедрой «Финансы» ААЭС
Ержанов М.С. – д.э.н., профессор
Университета «Туран», генеральный
директор ТОО «GrantTorgontop»
Исраилов М.И. – д.э.н., профессор,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет,
анализ и аудит» Кыргызско-Россий-
ского Славянского Университета им.
Б.Ельцина, г. Бишкек
Мадиев У.К. – д.т.н., профессор,
академик НАН РК, директор ЦИКУ
ААЭС, г. Тараз
Мадьярова Г. А. – к.п.н., профессор,
зав. кафедрой «Информатика» ААЭС
Мананов Б.Б. – к.э.н., доцент, зав. ка-
федрой «Статистики и экономического
анализа» Каз ЭУ им. Т. Рыскулова
Рябкин В.А. – д.э.н., профессор
Российского экономического универ-
ситета им. Г.В. Плеханова
Сенгхамзина Г.Ж. – к.э.н., доцент,
зав. кафедрой «Экономика и менед-
жмент» ААЭС
Сейдахметова Ф.С. – д.э.н., про-
фессор ААЭС
Спицын А.Т. – д.э.н., профессор,
академик Российской Академии есте-
ственных наук, первый вице-президент
Международной Академии инвестиций
Фадеев Н.В. – д.э.н., профессор,
ректор Сибирской Академии финан-
сов и банковского дела
Шокаманов Ю.К. – д.э.н., профес-
сор, Директор Департамента Стати-
стики Евразийской экономической
комиссии, г. Москва
Штиллер М.В. – к.э.н., профессор,
зав. кафедрой «Учет и аудит» ААЭС

Тиражирование:
Типография «ТОО Издательский дом
«Апельсин» г. Алматы, ул. Нурмакова,
26/95, оф. 56
Тираж: 300

Регистрационное свидетельство
№ 9099-Ж
От 25.03.08 года выдано Министер-
ством культуры и информации Респу-
блики Казахстан, Комитетом инфор-
мации и архивов

Адрес редакции: 050035
г. Алматы, Жандосова, 59
Алматынская академия экономики и
статистики
Телефон: 3095820, 3095850
Факс: (727) 3093000
E-mail: anvarbekdaurenbekov@mail.ru

Сдано в набор: 23.12.13 г.
Подписано в печать: 27.12.13 г.
Формат: 70x108x16

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

Marek A. Ramczyk, Cezary P. Kościelak Экономические инструменты, используемые в природоохране Польши..... 4
А.Х.Ахметжанова, А.М.Алишынбай, А.С.Шамалганова Управление маркетингом – теоретический подход..... 11
А.К. Нурпеисова Проблемы привлечения, мобилизации и эффективного распределения инвестиционных ресурсов..... 20
А.Т.Мамутова Развитие рынка молока и молочной продукции Кыргызстана в условиях интеграции страны в экономику стран таможенного союза и единого экономического пространства 25
А.Д.Тлеубекова, Жанбозова А.Б. Проблемы и перспективы инновационного развития Казахстана в современных условиях..... 30
Ж. Жұмажанұлы Лизингтік қатынастар механизмін жетілдіру жолдары..... 36
А.Т.Дарибаева Қазақстандағы инновациялық қызметті арттыру жолдары..... 40
С.А.Калдыжогина Основные тенденции развития рынка жилой недвижимости в республике Казахстан..... 43

УЧЕТ И АУДИТ

М.С.Ержанов, А.М.Ержанова Проблемы развития налогового аудита в современных рыночных условиях..... 47
В.Л. Назарова, А. Минисбаева Теоретические аспекты формирования налоговой политики предприятия..... 53
Ержанова А.М. О соблюдении этических норм и принципов при проведении налогового аудита..... 58
В.Л. Назарова, М.Келес Организация учета расчетов по оплате труда в соответствии с требованиями МСФО..... 63
М.С. Ержанов, Төлебаева Ж.Б. Қазіргі жағдайдағы қаржылық тапдаудың мәселелері..... 68
Г.О.Байдаулетова Мемлекеттік қаржылық бақылау қызметін жетілдірудегі аудиторлық бақылаудың рөлі..... 72
Н.В. Назарова Анализ финансовой устойчивости организации..... 76
А. Л. Турманбаева Өндірістік шығындардың есебі мен өнімнің өзіндік құнының калькуляциялау әдістері..... 80
Г.Ж.Мусатаева Туризмдегі бухгалтерлік есепті ұйымдастыру..... 83
К. Кутанова Тімділік аудитті ұйымдастыру 87

ФИНАНСЫ

Magdalena Osinińska, Marcin Faldziński Are currencies in Central Asian states related? An econometric study of Granger causality in risk..... 91
Б.А. Нурунов Екінші деңгейлі банктерде тәуекел-менеджментті басқаруды жетілдіру жолдары..... 98
А.А. Дюзбаева Банктің несиелік тәуекелінің теориялық аспектілері мен құрылымы..... 103

ОЦЕНКА И СТАТИСТИКА

Т.Ж. Жұмасұлтанов Целине – 60..... 109
Е.К. Сейсебаев Алмазы и бриллианты: Казахстанский рынок драгоценных камней и особенности их оценки 120

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ И ИНФОРМАТИКА

В.А. Корвяков Методология самообразовательной деятельности в условиях многоуровневого образования..... 125
А.А.Виландеберк, Н.Л.Шубина Специфика технологической моделирования образовательной программы в сетевом формате..... 131
В.А.Красилова, А.Е.Бекбенбетова Общие принципы написания магистерской диссертации..... 134
Баканова М.М., Боканова А.М. Жеткіншектердің девиантты мінез – құлық ерекшеліктері..... 137



УДК 502.3.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПРИРОДООХРАНЕ ПОЛЬШИ

Marek A. Ramczyk

кандидат экономических наук,

Университет технологическо-природоведческий в Быдгоще (Польша)

Факультет строительства, архитектуры и инженерии окружающей среды

Cezary P. Kościelak

кандидат технических наук, доцент,

Университет экономики в Быдгоще (Польша)

Факультет прикладных наук

e-mail: cezary.koscielak@byd.pl

Аннотация

Экономические инструменты, используемые в области охраны окружающей среды, могут быть классифицированы по-разному. Классификация Организации экономического сотрудничества и развития (OECD), действующая в т.ч. в странах Европейского Союза (ЕС), представленная в работе [3, стр. 7-122], учитывает следующие типы таких инструментов: оплаты, субсидии, депозитные системы, образование рынков и финансовые стимулы для выполнения требований закона. Среди инструментов для реализации экологической политики Европейского Союза находятся также специализированные инструменты в классификации OECD, то есть: оплаты, субсидии, депозитные системы, рыночные инструменты (торговля эмиссиями загрязнений, система полной компенсации экологических ущербов, система экологических страхований и эконоконверсия¹) и финансовые стимулы для выполнения требований закона. Эти инструменты обсуждаются и оцениваются в настоящей статье.

Ключевые слова: экономические инструменты охраны окружающей среды, оплаты, финансовый стимул для выполнения требований закона.

ВВЕДЕНИЕ

При принятии решений, касающихся альтернативных уровней производства, потребления и инвестиции, хозяйственные субъекты обычно не учитывают затрат и/или воздействия на окружающую среду. Это означает, что последствия для общества остаются не полностью отражены в затратах и выгоде, являющихся уделом «загрязнителя», поэтому также не имеют соответствующего влияния на его решения. Более того, в условиях конкурентного давления хозяйственные субъекты будут показывать тенденцию не считаться с общественными элементами затрат на окружающую среду до тех пор, пока не будут существовать общественные воздействия за такую деятельность.

Рыночный механизм вызывает среди фирм тенденцию к перебрасыванию составных элементов общественных расходов на другие субъекты или на будущее. Наличие общественных затрат на окружающую среду составляет очень сильный аргумент в пользу создания учреждений, отвечающих за качество окружающей среды, а также оснащение их инструментами, которые сделают возможным достижение цели для окружающей среды, ожидаемой обществом.

Цель природоохранной политики может быть достигнута путем подталкивания «загрязнителей» к изменению поведения по отношению к окружающей среде (подход методом стимула) или через перераспределение финансо-

¹Идея «эконоконверсии» заключается в «списании» части внешнего долга Польши западным странам при условии, что эти средства пойдут на охрану окружающей среды.



вых средств, собираемых специальными фондами. Отсюда инструментами политики в сфере качества воды и воздуха, борьбы с шумом, охраны почвы и хозяйственного управления отходами, являются разного вида инструменты прямого (например, административного) и косвенного (например, экономического) регулирования. Существует также третий вид инструментов экологической политики, часто применяемый вместе с инструментами прямого и косвенного регулирования. Он включает сознательность и ответственность за окружающую среду по отношению к конкретному процессу принятия решения путем применения натиска и/или убеждения косвенным или прямым способом. В случае отсутствия согласия фактором убеждения может служить перспектива финансовых и экономических санкций.

В проводимой политике по отношению к окружающей среде, делая слияния между прямым и косвенным регулированием, необходимо придерживаться основного вопроса – принципа – «загрязнитель» платит (ПЗП). Представляет он широкий, признанный, хотя не лишенный двусмысленности, принцип природоохранной политики. Этот принцип означает, что «загрязнитель» должен нести расходы, связанные с реализацией проектов, направленных на сокращение выбросов загрязняющих веществ до уровня, который не превышает способность окружающей среды к самоочищению, определенных законодательными актами.

Двусмысленность по отношению к ПЗП охватывает в т.ч. следующие вопросы: понятие „состояния окружающей среды”, длительность переходного периода, расширения принципа так, чтобы он охватывал полную стоимость ущерба окружающей среде, включение расходов администрации, разрешение системы оплат, связанных с дотациями. Страны Европейского Союза рассматривают принцип «загрязнитель» платит» как метод достижения, прежде всего, эффективности. Направляют тем самым к более эффективному использованию инструментов политики

охраны окружающей среды. Тем самым «загрязнитель» несет расходы содержания качества окружающей среды на некотором публично определенном уровне. Обычно на практике это исключает дотации, т.е. по сути дела ПЗП - это „принцип не субсидирования”.

Задача этой статьи - презентация и оценка экономических инструментов, применяемых в охране окружающей среды в странах Европейского Союза. На сегодняшний день в нашей стране эти инструменты не применяются во всей мере. Анализ предметных инструментов должен показать направления их приспособления к условиям охраны окружающей среды в Польше. Чтобы достичь намеченной цели, в двух основных разделах представлен вопрос выбора инструментов охраны окружающей среды и обзор текущих экономических инструментов ЕС в области охраны окружающей среды.

1. ВЫБОР ИНСТРУМЕНТОВ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Набор инструментов, фактически используемых в природоохранной политике, в различных странах разный. Выбор инструментов экологической политики может быть продиктован разнообразными взглядами более или менее рационального характера.

В Германии и Голландии выделено два набора критериев, определяющих выбор экономических инструментов. Прежде всего, это критерий „согласованности”, отвечающий на вопросы: согласуются ли средства с задачами? На сколько средства, предлагаемые для реализации определенной природоохранной задачи, остаются в соответствии с другими применяемыми средствами? Допустимы ли они законодательно и применимы ли они ко всей системе природоохранной политики данной страны или региона? Вторая группа критериев касается „оптимальности”: действенности, эффективности, эффектов распределений, административной исполнительности и политического признания. Эти критерии указывают, что на выбор инструментов политики



охраны окружающей среды имеют влияние не только критерии экономические, но также критерии институциональные, политические соображения и различные административные традиции. Похожие критерии обвязывают и в других странах ЕС. Различие между разными странами в выборе инструментов политики окружающей среды можно приписать факторам институционального характера [3].

Стоит обратить внимание, что субъекты, реализующие политику охраны окружающей среды, могут делать выбор между прямым регулированием (правовыми административными инструментами) и косвенным регулированием (экономическими инструментами). Во всех исследуемых странах ЕС основными средствами реализации политики охраны окружающей среды являются прямые инструменты регулирования. На практике, однако, выбор инструментов природоохранной политики происходит между разнообразными комбинациями правовых административных инструментов и экономическими инструментами.

В Польше способов улучшения состояния окружающей среды следует искать, в частности, в интенсификации применения прямого регулирования и модифицировании косвенного регулирования.

Понятие «экономический инструмент» употребляется обычно в широком контексте. Оно включает в себя финансовые средства, которые косвенно воздействуют на цену (налоги, оплаты, финансовая помощь), а также и те, которые формируют их непосредственно (например, оплаты за услуги, связанные с очисткой) [5]. Экономические инструменты работают по сигналам на рынке, тем самым вызывая соответствующую реакцию «загрязнителей» окружающей среды. С теоретической точки зрения они представляют собой стимулы для «загрязнителей», которые делают оптимальный для себя выбор: или загрязняют окружающую среду и платят за это, или инвестируют в меры по защите окружающей среды, или иным образом снижают уровень загрязнений. В целом экономические инструменты

это такие средства, которые склоняют к смене поведения посредством рынка и финансового стимула.

В последние годы растет роль экономических средств при одновременно снижающемся значении традиционного способа (прямого правового регулирования) реализации политики охраны окружающей среды. Экономические инструменты охраны окружающей среды считаются более эластичными и легкими в применении, чем требования закона. Редко, однако, как подчеркивает М. Prus [5, стр. 326], действуют как заменители по отношению к требованиям закона. На практике соблюдаются, скорее всего, комбинации правовых и экономических инструментов. Напротив, новые меры экономической политики по защите окружающей среды рассматриваются как дополнение к существующим правилам. Использование такой системы экономической политики увеличивает размер дохода для финансирования природоохранных задач, облегчает внедрение сопроводительных правил и стимулирует технические инновации.

2. ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Экономические инструменты, используемые в области охраны окружающей среды, могут быть классифицированы по-разному. Классификация организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЕСД), действующая в т.ч. в странах Европейского союза, представленная в работе [3, стр. 7-122], учитывает следующие типы инструментов: а) оплаты, б) субсидии, в) депозитные системы, г) учреждение рынков и д) финансовые стимулы для выполнения требований закона.

ОПЛАТЫ. Оплаты можно в некотором смысле рассматривать, как цену, заплаченную за загрязнения. «Загрязнитель» вынужден будет платить за предполагаемое право на «услуги» охраны окружающей среды. Таким способом они частично становятся составным элементом частного счета расходов и выгоды. Оплаты могут повлечь за собой



мотивационные и редистрибутивные последствия, существенные с точки зрения политики охраны окружающей среды. В большинстве случаев оплаты вызывают эффект второго рода, так как они слишком низкие, чтобы вызвать мотивационный эффект. Доходы же изначально предназначаются на общие очистные сооружения, исследования в области новых технологий или на субсидирование новых инвестиций.

Выделяем следующие виды оплат:

- оплаты за эмиссию, являющиеся оплатами за выбросы в окружающую среду; зависящие от количества и/или качества выбрасываемых загрязняющих веществ;
- оплаты по обслуживанию, являющиеся оплатами, которые должны компенсировать затраты коллективного или государственного обезвреживания загрязнений; тариф зависит от количества обезвреженных загрязнений;
- оплата за продукцию, представляющую собой надбавку к цене продукции, которая в процессе производства или в процессе потребления загрязняет окружающую природную среду, или для которой организована система сброса в окружающую среду; оплаты такого рода могут быть связаны с некоторыми определенными характеристиками продукта (например, содержание серы в нефти), или связаны с самим продуктом (например, оплата за нефть);
- административные оплаты - это платежи за официальные действия, такие как: оплаты за контроль и авторизацию, за регистрацию некоторых химикатов или внедрение и приведение в исполнение законодательства;
- налоговое дифференцирование - ведет к установлению более выгодных цен для продуктов „благоприятных окружающей среде” и наоборот. На практике налоговое дифференцирование действует как положительные и отрицательные налоги на продукты. С точки зрения бюджета оно является обычно нейтральным, так как единственной его задачей является мотивационный эффект, в то время как целью оплат за продукцию является также создание дохода.

СУБСИДИИ. Субсидии это разные

формы финансовой помощи для «загрязнителей», являющиеся стимулом для изменения их поведения, или они признаются фирмам, имеющим проблемы с соблюдением введенных норм.

Существуют следующие виды финансовой помощи:

- дотации, так называемые безвозвратные формы финансовой помощи; выделяется тогда, когда „загрязнители” предприняли определенные действия с целью сокращения уровня будущих загрязнений;
- целевые кредиты с начислением процентов ниже рыночной процентной ставки; признаются «загрязнителям» в случае, когда они предприняли действия, направленные против загрязнения;
- налоговые льготы в форме разрешения на ускоренную амортизацию или в виде освобождений или налоговых скидок - признаваемые хозяйственным субъектам в случае противодействия деградации окружающей среды; стоит в этом месте отметить, что налоговые льготы воздействуют непосредственно на доходы или прибыль, если налоговое дифференцирование действует через цены продуктов.

ДЕПОЗИТНЫЕ СИСТЕМЫ. В депозитных системах встречаются доплаты, которые снижают цены продуктов, потенциальных вредных для окружения. Если не допускать загрязнения, размещая продукт или его отходы в соответствующее место утилизации, происходит возврат доплаты.

СОЗДАНИЕ РЫНКОВ. Новый экономический инструмент, успешно применяемый в высокоразвитых странах, учреждение рынков прав на загрязнение окружающей среды. Это концепция, соединяющая в себе свойства экономических инструментов прямого и косвенного воздействия [6]. Она сводится к образованию искусственных рынков, на которых хозяйственные субъекты могут покупать „разрешения” на эмиссию или отходы (вторичное сырье). Существуют следующие формы образования рынков: торговля эмиссиями, интервенция в действие рынка, а также страхование от экологической ответственности.



Торговля эмиссией является альтернативой или заменителем оплат за загрязнение. Право использования данного фрагмента окружающей среды можно приобрести путем рыночного аукциона. Это, по сути, «билет» входа к сокровищнице природы. Количество билетов - прав ограничены и в случае возобновляемых ресурсов это связано с возможностью восстановления данного биологического ресурса. Ключевую роль выполняет, следовательно, категория «емкости» данной окружающей среды, которая, при определенных обстоятельствах, может означать способность поглощать загрязнения, поступившие в нее, или физическое материальное количество, которое можно использовать без ущерба для функционирования всей системы в целом.

Размещение выпущенных разрешений происходит рыночным способом. На первой стадии разрешения могут быть розданы бесплатно или распроданы на всеобщем доступном аукционе. В последующие периоды они становятся ценными бумагами на предъявителя и подчиняются явным и учтенным документам по покупке и продаже. Если рынок не будет монополизирован, то эксплуатация ресурсов будет переходить в руки наиболее рентабельных и эффективных пользователей. Для общества это означает минимализацию расходов, связанных с программой достижения желаемого состояния природной среды.

В случае торговли выбросами, «загрязнителей» обязывают лимиты того самого типа, как в обыкновенных программах контроля выбросов. Если, однако, количество загрязнений будет ниже, чем установленная норма, фирма- «загрязнитель» может продать разницу между своей действительной и разрешенной эмиссией другой фирме, которая в связи с этим сможет увеличить собственную эмиссию более установленного лимита. Такого рода торговля может иметь место: в пределах данного производственного предприятия, в пределах фирмы или между разными фирмами.

Ценовое вмешательство в функ-

ционирование рынка (субсидии, если рыночная цена опускается ниже определенного уровня) или ценовые гарантии «ex ante» могут создать или усилить существование рынка. Примерами являются потенциально ценные отходы, то есть те, которые либо выбрасываются, либо передаются для недорогой обработки и восстановления. Ценовое вмешательство имеет довольно похожий характер с отрицательными платежами за продукцию, которые, однако, находят применение на уже существующих и четко функционирующих рынках.

Другая форма учреждения рынков – это страхование от экологической ответственности (риска). Законодательно учрежденная ответственность «загрязнителей» за загрязнение окружающей среды или расходы на ликвидацию ущерба, связанного с выбросами или произведенными отходами, может привести к созданию рынка, на котором риск несения наказаний за причиненный ущерб передается страховым фирмам. Страховые взносы отражают здесь ожидаемый ущерб (штраф) или расход, связанный с его ликвидацией, а также вероятность существования ущерба. Стимулом является низкий страховой взнос в случаях, когда промышленные процессы безопасны или наносят меньший ущерб (меньше отходов), или его характеризует более низкий уровень несчастных случаев.

В заключение рассуждений о создании рынка стоит упомянуть еще о системе полного возмещения ущерба окружающей среде и экоконверсии. Большие надежды связаны с системой полной компенсации экологического ущерба [2]. Образцом в этой области является Япония, которая вписала компенсации в систему управления уже в 1974 года после распространения болезни Минамата в результате отравления соединениями ртути морской воды и рыб химическими заводами. Другим пионером этой системы является Индия, которая решила на внедрение этого решения в 1990 года. Наконец новым экономическим инструментом международного значения и воздействия - обогащающего источника



финансирования охранных проектов, является экоконтверсия. Она заключается в замене долга на инвестиции в области охраны окружающей среды.

Стоит подчеркнуть, что рынок создает определенные экономические стимулы, дающие возможность избежать некоторых расходов и ущербов, однако купля-продажа не является лекарством на все. Встречаются, однако, конфликты интересов (например, между строительством и учреждениями охраны зелени и природы), монополистическая практика и другие внешние факторы, ограничивающие рынок. Иногда встречается также нехватка рынка для будущих товаров (например, месторождений сырья). Отсюда большая роль в охране окружающей среды выпадает законодательным и общественным средствам (например, акциям гражданских комитетов).

ФИНАНСОВЫЕ СТИМУЛЫ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНА. Финансовые стимулы для выполнения требований закона признаются обычно за законодательные инструменты. Нарушение условий природопользования наказывается «exante» (требование предоплаты, которое после выполнения необходимых условий возвращаются), или «expost» (накладывание штрафов за нарушения по отношению к окружающей среде). В случаях, если нарушение условий использования окружающей среды учитываются в качестве альтернативного решения,

стимулы для выполнения требований закона предоставляют экономическое обоснование для выполнения этих условий. Существуют два основных типа стимулов: а) штрафы за нарушение условий использования окружающей среды - берутся, когда «загрязнитель» не выполняет определенных правил; величина оплат зависит от прибыли, полученной в результате нарушения условий природопользования, и б) экологические взносы, являющиеся оплатой для административных органов в ситуации, когда можно ожидать нарушения закона; при выполнении правил следует возврат внесенных оплат.

3. ВЫВОДЫ

Среди инструментов реализации экологической политики Польши должны найтись также специфические инструменты в соответствии с классификацией OECD, то есть: оплаты, субсидии, депозитные системы, рыночные инструменты (торговля эмиссиями загрязнений, система полной компенсации экологических ущербов, система экологических страхований и экоконтверсия) и финансовые стимулы для выполнения требований закона. В настоящее время в Польше используются в дифференцированном объеме следующие из них: оплаты, субсидии, депозитные системы, экоконтверсия и финансовые стимулы для выполнения требований закона. Остальные из них требуют внедрения в охране окружающей среды в Польше.

Список использованной литературы:

- Aktualne przepisy w ochronie środowiska, 2010, Agencja Ochrony Środowiska, Gdańsk.
- Górka K., 1991, Instrumenty ekonomiczne zarządzania gospodarką wodną w USA, w: *Ekonomika ochrony wód*, Polski Komitet do spraw IAWPRC, Warszawa.
- Instrumenty ekonomiczne dla ochrony środowiska, 1990, OECD, MOŚZNiL, Warszawa.
- Niesyto G., 1998, Stan przygotowania do negocjacji o członkostwo Polski w Unii Europejskiej w dziedzinie ochrony środowiska, MOŚZNiL, Warszawa.
- Prus M., 1991, Instrumenty ekonomiczne stosowane w ochronie wód w krajach OECD, w: *„Ekonomika ochrony wód*, Polski Komitet do spraw IAWPRC, Warszawa.
- Śleszyński J., 1991, O koncepcji rynku uprawnień do emisji zanieczyszczeń (nowe ekonomiczne instrumenty gospodarki wodnej), w: *Ekonomika ochrony wód*, Polski



Komitet do spraw IAWPRC, Warszawa.

Giryn C., Ramczyk M., 2006, Instrumenty ekonomiczne stosowane w ochronie środowiska przyrodniczego, III Międzynarodowa Konferencja Procesów Energii ECO -EURO – ENERGIA, 7-8.VI.2006, Bydgoszcz.

Summary
**THE ECONOMIC INSTRUMENTS FOR ENVIRONMENTAL
PROTECTION IN POLAND**

Marek A. Ramczyk

candidate of economic sciences,

*University of technology-natural history in Bydgoszcz (Poland), Faculty of architecture,
construction and environmental engineering*

Cezary P. Kościelak,

candidate of technical sciences, Associate Professor,

University of economy in Bydgoszcz (Poland), Faculty of applied sciences

e-mail: cezary.koscielak@byd.pl

The economic instruments for environmental protection can be sort in a lot of ways. Classification of Organization for Economic Cooperation and Development, obligatory in European Union (EU) countries, showed in a book [3, p. 7-122], takes the following types of instruments: charges, subsidies, deposit-refund systems, markets creation and enforcement incentives. Amidst instruments of integration process Poland with European Union should be there also instruments from classification OECD, that means: charges, subsidies, deposit-refund systems, markets creation (emissions trading, compensation system, liability insurance, ecoconversion) and enforcement incentives. This work presents these economic instruments for environmental protection.

Key words: *economic instruments for environmental protection, charges, enforcement incentives.*



УДК 339.1

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ – ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

А.Х.Ахметжанова

к.э.н., доцент КазАТК, Алматы

А.М.Алишынбай

к.э.н., доцент КазАТК

А.С.Шамалганова

ст. преподаватель КазАТК

Аннотация

Рассмотрены концепции маркетингового управления, разработанные применительно к экономическим системам микроуровня, которые в соответствии с принципом могут быть распространены и на экономические системы более высокого уровня иерархии и сложности. Маркетинговое управление в экономических системах различного уровня иерархии основывается на общих закономерностях и принципах.

Ключевые слова: *маркетинг, управление, экономическая теория, экономические системы, логистика, международный маркетинг, конкуренция, конкурентоспособность*

В современных условиях маркетинг трактуется не только как функция управления, но и как маркетинговое управление конкурентоспособностью экономических систем различного уровня иерархии и сложности в условиях рынка.

Следует подчеркнуть, что теоретические поиски основаны на неоклассической парадигме маркетинга, ярким представителем которой являлся Ф. Котлер. Компания рассматривала свои рыночные проблемы изнутри, отводя конкуренции и внешней среде второстепенную роль. С таких же позиций рассматривались и проблемы управления и развития компаний. Наиболее привлекательными были схемы распределения стратегических ресурсов для многоотраслевых фирм. По нашему мнению, всю совокупность теоретических и практических подходов можно охарактеризовать как маркетинговый подход, ориентированный в наиболее распространенном узком представлении на различные аспекты конкурентоспособности товаров и услуг. Эти концепции отличает простота, наглядность, а также минимальные потребности в информации для проведения анализа и выявления приоритетов дальнейшего развития. Маркетинговый

подход реализуется путем изучения интересов и потребностей потребителей и других контрагентов, разработки на этой основе стратегических планов и их последующего исполнения. Формирование конкурентных стратегий управления конкурентными преимуществами основывается на использовании основных принципов маркетинга, направленных на развитие рынка, разработку нового продукта, расширение существующего рынка, поиск новых сегментов, ниш, диверсификацию видов деятельности.

Учеными выдвигается и обосновывается идея о формировании так называемых «национальных моделей менеджмента», отражающих экономические, культурные, социальные и другие особенности развития страны. Маркетинговому подходу наиболее близка точка зрения последователей микроэкономического подхода к конкурентоспособности, полагающих, что структура и принципы менеджмента на различных уровнях должны институционально и организационно соответствовать друг другу. Считается, что проблемы, связанные с продвижением отечественных товаров на мировых рынках (равно как и со «сдачей позиций» на внутреннем рынке), возникают из-за устаревших



подходов к государственному управлению или из-за недостаточного уровня менеджмента субъектов хозяйствования. При социокультурологическом подходе конкурентоспособность определяется учеными как широкий социальный феномен, затрагивающий все сферы жизни общества. Конкурентоспособность экономики представляет собой комплекс характеристик, среди которых основное значение имеет социальная модель хозяйствования, предусматривающая высокую управленческую и организационную культуру, учет национальных особенностей и традиций, менталитета общества.

Развивая идеи маркетинга, М. Треси и Ф. Вирсема выступили с теорией, в основу которой положен анализ привлекательности фирмы для потребителя и превращение собственной уникальной ценности в долговременную стратегию. Авторы теории рекомендовали фирме избрать одну из трех ценностей: непрерывно улучшать либо производственные процессы, либо продукцию, либо приемы обслуживания клиентов. При этом фирме, сделавшей неправильный выбор, они предрекали крах. Следует отметить недостаток теории: жесткая ориентация на одну стратегию, необходимость безошибочного выбора, что при изменчивости рынка сделать довольно сложно. Второй недостаток состоит в использовании М. Треси и Ф. Вирсема (как и их предшественникам) конфликтной парадигмы маркетинга, которая рассматривает конкуренцию как битву, в которой «победитель получает все». Ущербность позиции сторонников конфликтной парадигмы справедливо подчеркивается в экономической литературе. В результате к середине 90-х гг. были отчетливо сформулированы принципы парадигмы маркетинга отношений, которые впервые ввели в научный оборот М.Кристофер, А.Пейн и Д.Бэллантайн. Маркетинг отношений базируется на следующих постулатах: рынок — это система отношений, объединяющих марку и потребителя на всех уровнях каналов распределения, включая конечных пользователей; в основе маркетинга

лежит не конкуренция, а взаимовыгодный обмен и сотрудничество сторон; конкуренция позволяет потребителю сделать выбор, стимулирует производителей к экономии и нововведениям, играя важную, но второстепенную роль; долгосрочные отношения уменьшают риск при совершении сделок и таким образом становятся выгодными для обеих сторон; установление прочных связей зависит не столько от суммы расходов при этом денег, сколько от проявленного сторонами внимания и заботы многими.

Маркетинг отношений стал основой более широкого понимания деятельности, в которой одинаково важны как конкуренция, так и сотрудничество. Например, психолог Дж.Ф. Мур из Гарвардского университета создал теорию предпринимательских экосистем, которая заслуживает особого внимания, поскольку может быть использована в решении проблемы поиска конкурентных преимуществ экономических систем Дж.Ф. Мур сравнил среду бизнеса с живой природной средой (экологической системой), в которой имеют место не только борьба, но и эволюция, сотрудничество и взаимозависимость. В бизнесе успех фирмы также зависит от окружающей среды, поэтому менеджерам нужно думать о компании как об элементе экосистемы, где связаны интересы всех участников бизнеса и членов общества. Вместо стратегии, нацеленной на создание односторонних преимуществ, фирме нужно стать чем-то вроде садовника, выращивающего и поддерживающего экосистему. В ней сочетаются влияние внешней среды, конкуренция и эволюция, в связи с чем этот феномен назван «коэволюцией».

При основании экосистемы важно найти такую рыночную нишу, которая не затормозит рост компании и в то же время достаточно удалена от конкурентов. На второй стадии — расширения — экосистема укрепляется за счет создания благоприятного окружения из дистрибьюторов, поставщиков, потребителей, других участников бизнеса и получает механизмы выживания, если удастся преодолеть угрозу альтернатив-



ных продавцов. Третья стадия, борьба за лидерство в зрелой экосистеме, где, наряду с партнерами, присутствуют конкуренты. Тогда закономерны снижение издержек, реструктуризация, субподряд и т.п., а в качестве главного рычага поддержания экосистемы выступают инновации, привлекательные для клиентов и партнеров.

Основой стратегии становятся тесные производственные связи с партнерами, облегчение доступа к ресурсам всех видов, определение того, что целесообразно производить в большем масштабе, какие направления бизнеса следует финансировать. Наконец, четвертая стадия — кризис экосистемы из-за устаревания, столкновения с другой экосистемой или неблагоприятного изменения среды обитания. Можно попытаться радикально трансформировать экосистему, изучив причины ее упадка и сплотив все заинтересованные в выживании стороны, но успех не гарантирован.

Отсюда следует вывод, что отдельным субъектам хозяйствования будет проще строить свои взаимоотношения в случае поддержки и координации их созидательной деятельности на каждой из указанных стадий. По нашему мнению, координирующую функцию должны выполнять органы государственного управления национальной экономической системой, что позволит гарантировать конкурентный успех для всех входящих в ее состав экономических систем и подсистем.

Другой попыткой решить дилемму «конкуренция или сотрудничество» стала теория «соконкуренции» (сотрудничество плюс конкуренция), предложенная А.М. Бранденбургером из Гарвардского университета и Б.Дж. Нейлбаффом из Йельского университета. В бизнесе, считают они, нет фатальной неизбежности выигрыша одних и проигрыша других; получать выгоду могут многие участники. Ученые предложили применить теорию игр, позволяющую, по их мнению, проводить гибкие комбинации: менять по выбору состав игроков, варьировать вносимые участниками бизнеса цен-

ности, определять правила и тактику игры, ее масштабы и рамки.

Например, в борьбе за инвесторов фирмы являются соперниками, но в определенных случаях им целесообразно сотрудничать, удешевляя сделку, освоение капитальных вложений, а также производимый продукт, добиваясь более высокого уровня потребления с меньшими затратами.

Взгляды сторонников макроэкономического подхода к конкурентоспособности базируются на том, что она отражает способность экономической системы страны оперативно адаптироваться к меняющимся условиям мировой конъюнктуры, что выражается в таких показателях, как состояние платежного баланса, дефицит госбюджета и объем государственной задолженности, колебания валютного курса и т.п. В рамках данного подхода выделяется точка зрения бизнесменов, деловых кругов, считающих, что конкурентоспособность страны обеспечивается в первую очередь государственной политикой, в частности, в сфере регулирования экспорта и импорта, защитой ее интересов в международных политических и экономических организациях. Другая точка зрения, отражающая мнение сторонников ресурсного подхода, состоит в том, что страна, обладающая значительными природными и финансовыми ресурсами, сравнительно дешевой рабочей силой, является самодостаточной и должна ориентироваться в своем конкурентном развитии на защиту внутренних товаропроизводителей.

М. Портер, аргументированно доказывает, что рыночная доля компаний и рост отраслевого рынка — далеко не единственные критерии рентабельности и перспективности. М. Портер предложил свой подход: три типовых варианта, в которые так или иначе укладываются все стратегии создания устойчивых конкурентных преимуществ. По его мнению, все стратегии сводятся к минимизации производственных затрат, дифференциации продукта или концентрации на



определенном сегменте рынка. Чтобы не расплыть ресурсы и обеспечить поступательное развитие, М. Портер рекомендовал избрать только одну из указанных типовых стратегий. В основе выбора стратегии должен быть анализ цепочки создания фирмой потребительских ценностей, одно из звеньев которой является ключевым и создает конкурентные преимущества.

Несмотря на сильные стороны принципа «ключевого звена», у подхода есть и недостатки. Опыт свидетельствует, что резкое изменение ситуации делает бесполезными формальные схемы, построенные по принципу «от анализа к действию», а деятельность японских фирм доказывает, что можно успешно сочетать разные типы стратегий: к примеру, наряду с минимизацией издержек осуществлять и дифференциацию.

Тем не менее достоинством исследований М. Портера является ответ на важнейший вопрос: почему среда, создаваемая в той или иной стране, более (или менее) благоприятна для появления и поддержания конкурентного преимущества субъектов хозяйствования. Именно поэтому теория М. Портера может быть положена в основу методологии поиска ключевых звеньев и факторов, обеспечивающих конкурентные преимущества экономических систем в целом.

Анализ обширного статистического материала позволил ему выявить наиболее важные причины успехов в конкурентной борьбе фирм разных стран, на основе которых он создал концепцию конкурентного преимущества страны, базирующуюся на идее так называемого «национального ромба». «Национальный ромб» представляет собой систему детерминантов конкурентного преимущества, взаимодействие которых усиливают или ослабляют потенциальный уровень конкурентного преимущества фирм в данной стране.

М. Портер выделил четыре детерминанты, назвав первую из них «параметрами факторов», к которым отнес материальные и нематериальные условия, необходимые для формирования конкурентного преимущества, как в

самой фирме, так и стране в целом. В зависимости от конкретных значений этих факторов у фирмы могут сложиться как благоприятные, так и неблагоприятные условия для создания и поддержания конкурентного преимущества.

Вторая детерминанта — стратегия фирм, их структура и соперничество. Действия конкурирующих фирм на «центральном ринге» приводят к созданию новых условий их функционирования. Важно учитывать предостережение М. Портера: нельзя рассчитывать на возникновение конкурентного преимущества, если в стране отсутствует конкурентная среда, а стратегии не ориентированы на деятельность в условиях соперничества.

Третья детерминанта — параметры спроса. В их числе следует назвать требовательность потребителей к качеству товаров и услуг; эластичность спроса по цене, уровню дохода, перекрестную эластичность; степень осознания различными социальными группами населения и субъектами хозяйствования актуальности своих потребностей; национальные традиции и обычаи; фазы жизненного цикла спроса и другие параметры, характеризующие спрос, величину спроса и их динамику.

Наконец, четвертая детерминанта представляет собой родственные и поддерживающие отрасли, обеспечивающие фирму необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями и другими материальными средствами и необходимыми информационными объектами. Они являются неперенным условием создания и поддержания конкурентных преимуществ, их считают стимуляторами научно-технического прогресса в регионах, отраслях и фирмах.

В общую систему детерминантов М. Портер включил еще два фактора: «случай» и «правительство», влияние которых способно усилить или ослабить конкурентное преимущество страны. К случайным он отнес события, имеющие мало общего с условиями развития экономики страны, усилиями фирм и правительства. Роль прави-



тельства выражается в деятельности законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти, оказывающей влияние на все четыре детерминанта.

Детерминанты «ромба» активно взаимодействуют, что создает условия для роста конкурентных преимуществ отдельных фирм, регионов и страны в целом. Так, в РК возрастает давление компаний и отраслей на правительство с целью усилить принятие системы мер по укреплению конкурентных преимуществ национальной экономики.

Отмечая достоинства рассмотренных теорий, следует подчеркнуть, что они касаются сложившихся отношений и сводятся к созданию сегодняшних конкурентных преимуществ. Как было отмечено выше, данные подходы могут и должны быть с успехом использованы в управлении экономическими системами. В середине 80-х гг. акцент в поисках конкурентных преимуществ был перенесен на реструктуризацию и перестройку производственных процессов, управление всеми аспектами качества, сокращение штатов и т.д. Вместе с тем все эти разработки не смогли обеспечить заметного прорыва, поэтому в середине 90-х гг. возобновились дискуссии и поиски факторов роста конкурентных преимуществ в XXI в.

Между тем с разработкой теории стратегического маркетинга появилась точка зрения, что успех гарантирован тем, кто сможет формировать рынки будущего и доминировать на них.

Г. Хэмел из Лондонской школы бизнеса и К.К. Прахалад из Мичиганского университета считают, что перспективность субъекта управления определяется первенством не на сегодняшних, а на будущих рынках, называя это интеллектуальным лидерством. Будущие рынки еще не существуют, но их необходимо представлять уже сейчас и стремиться к их формированию, на что может понадобиться свыше пяти лет. Г. Хэмел и К.К. Прахалад отказались от традиционных принципов стратегического планирования и ввели в оборот такие термины, как «стратегические намерения» и «стратегическая архитек-

тура», которые означают прояснение контуров будущей отрасли по мере ее создания. По их мнению, для завоевания места на рынках будущего следует не ограничивать стратегические цели имеющимися сегодня ресурсами, а отодвигать цели от ресурсов как можно дальше. Если направление выбрано правильно и все структурные подразделения движутся к цели согласованно, ресурсы нужно наращивать в пути.

Использование такого подхода ориентирует органы управления экономической системой на постоянное наращивание ресурсов, сопоставление их структуры с направлением движения, превращается в процесс использования всех возможностей, необходимых для очередного шага по направлению к стратегической цели. При этом деятельность не сводится только к удовлетворению сегодняшних запросов потребителя, а нацелена на разработку новых продуктов и формирование для них рынков.

Важнейшим условием интеллектуального лидерства Г. Хэмел и К.К. Прахалад назвали умелое использование «базовых функциональностей продукта» (потенциальные возможности развития и нового использования продукта) и «ключевых компетенций» (знания и умения людей, которые шире их должностных обязанностей). Чрезвычайно важным в теории Г. Хэмела и К.К. Прахалада является положение о том, что конкурентные преимущества создаются в масштабе всей организации, когда весь коллектив, и прежде всего высшие менеджеры, единодушны в том, как двигаться к будущему. Отсюда следует, что создание конкурентного преимущества в экономической системе требует усилий всех его участников.

Анализ факторов успеха ряда ведущих компаний (*Microsoft, Motorola, Honda* и др.) позволил им доказать, насколько важно не отвлекаться на реструктуризацию и перестройку, а создавать рынки будущего и доминировать на них. Этот вывод как нельзя более актуален для сегодняшней ситуации в РК. Пока в нашей стране идут перестройка и реформирование, рынок



уходит дальше. Подобная гонка с преследованием бесперспективна, а выход из тупика заключается в создании и освоении новых рынков.

По нашему мнению, чтобы максимально использовать преимущества и нивелировать негативные стороны концепции, необходимо строить стратегию развития макроэкономической системы на основе дифференциации отдельных секторов и отраслей. Таким способом можно ответить на вызов ближайшего будущего, в котором, по убеждению Г. Хэмела (2000 г.), конкурентные преимущества связаны не с продуктами, эффективностью и масштабами деятельности, а с внедрением нелинейных инноваций и нестандартных решений.

Проведенная нами систематизация имеющихся взглядов и подходов к определению конкурентоспособности позволяет говорить о том, что в каждом из них выделяется какая-либо одна преимущественная характеристика (ряд характеристик), выступающая в качестве ключевого параметра, фактора, определяющего уровень конкурентоспособности экономической системы того или иного уровня. Автор полагает, что использование методологии системного анализа позволяет преодолеть сложившиеся противоречия в анализе конкурентных преимуществ.

Во-первых, и в теории, и в практической деятельности необходимо стремиться к переходу от управления маркетингом как одной из функциональных подсистем микроэкономической системы к маркетинговому управлению, обеспечивающему интеграцию, взаимодействие и постоянный процесс воспроизводства устойчивых конкурентных преимуществ в системе. Для этого в микроэкономической системе при управлении конкурентоспособностью следует выделять, используя принцип декомпозиции, функциональные подсистемы, обеспечивающие процесс воспроизводства устойчивых конкурентных преимуществ: маркетинговую, инновационно-технологическую, инвестиционную, производственно-техническую, финансово-эко-

номическую, человеческих и интеллектуальных ресурсов, информационную, а также управляющую подсистемы. Такое выделение функциональных подсистем, с одной стороны, отражает логический процесс воспроизводства устойчивых конкурентных преимуществ, а с другой стороны, отражает наличие в микроэкономической системе функциональных подсистем, характерных для современной фирмы постиндустриального общества и «новой экономики», основанной на знаниях и новых технологиях, формирующих устойчивые конкурентные преимущества высшего порядка.

Во-вторых, рассмотрение конкурентоспособности в качестве объекта маркетингового управления существенно изменяет целеполагание в микроэкономических системах. Главными целями стратегического маркетингового управления становятся достижение высокой конкурентоспособности, создание и формирование устойчивых конкурентных преимуществ экономических систем. Введение системы количественных показателей дает возможность на практике управлять конкурентоспособностью как самостоятельным объектом, сформировать комплекс конкурентных стратегий, типовых сценариев и процедур принятия управленческих решений на основе проведения мониторинга выбранных показателей, оценки их значений; обеспечить формирование и развитие устойчивых конкурентных преимуществ экономической системы.

В-третьих, маркетинговое управление конкурентоспособностью микроэкономических систем применимо не только на развивающихся рынках товаров и услуг, ставших традиционным объектом ведения бизнеса, но также на рынках труда и капитала, на которые в условиях глобализации перемещается фокус конкурентной борьбы.

В-четвертых, нам представляется, что концепция маркетингового управления конкурентоспособностью микроэкономической системы должна учитывать не только выявленные М.



Портером факторы конкуренции и ограниченный спектр потребностей покупателей, поставщиков, конкурентов, производителей товаров-заменителей. В условиях переходной экономики следует обеспечивать соблюдение баланса интересов и потребностей также и других групп влияния — экономических субъектов, заинтересованных в результатах деятельности микроэкономической системы (собственников, сотрудников, менеджеров, инвесторов, государственных и муниципальных органов и т.д.). В данном аспекте автором предлагается различать внешнюю конкурентоспособность организации, которую оценивают группы влияния, принимая решения о целесообразности и эффективности сотрудничества с ней, и внутреннюю конкурентоспособность, являющуюся объектом управления, в первую очередь со стороны собственников и менеджеров организации.

В-пятых, авторы исходят из того, что основные положения концепции маркетингового управления, разработанные применительно к экономическим системам микроуровня, в соответствии с принципом изоморфизма могут быть распространены и на экономические системы более высокого уровня иерархии и сложности. Можно утверждать, что маркетинговое управление в экономических системах различного уровня иерархии основывается на общих закономерностях и принципах. Однако возрастание степени сложности системы с позиций гносеологии, структуры, функционирования, развития, поведения вызывает сложность выбора управляющих воздействий в многоальтернативных ситуациях, вызванных воздействием внешней и внутренней среды высокой степени неопределенности. В данном контексте можно говорить не о жестко детерминированном управлении, а скорее о маркетинговом регулировании национальной макроэкономической системы.

В представлении авторов, маркетинговое регулирование конкурентоспособности призвано обеспечить согласование интересов и целей эко-

номических систем как минимум трех различных уровней:

- интересов отдельных предприятий и фирм (микроэкономические системы) и региональных интересов (мезоэкономические системы территориального уровня и корпоративные объединения микроэкономических систем);

- интересов мезоэкономических и макроэкономических систем;

- интересов макроэкономических систем и интересов отдельных фирм и предприятий, представляющих собой микроэкономические системы.

В данном контексте маркетинговое регулирование макроэкономической системы представляет собой управленческую деятельность государственных органов, направленную на удовлетворение экономических, социальных и экологических нужд и потребностей населения и субъектов хозяйствования страны посредством обмена потребительскими ценностями, основанную на учете, исследовании и использовании взаимосвязей между отдельными подсистемами и элементами системы маркетингового управления, уровнями и субъектами управления по вертикали и горизонтали с целью формирования устойчивых конкурентных преимуществ на внутренних и внешних рынках.

Маркетинговое управление конкурентоспособностью экономических систем требует анализа и оценки множества взаимосвязанных параметров и показателей. Укрепление конкурентных позиций национальных производителей на внутренних и внешних рынках в конечном счете будет определяться способностью отечественных деловых кругов выбрать конкурентную стратегию развития своей фирмы, организовать международный маркетинг, тесное взаимодействие с клиентами, мобилизовать капитал, ресурсы, квалифицированный персонал, информацию.

Исследование маркетинга — этот процесс проявляется в ходе развертывания, расширения, углубления маркетинга, в общих закономерностях, тенденциях и специфических осо-



бенностях его развития. Требования социально-экономического развития приводят к пересмотру устоявшихся концепций, теорий, подходов, позволяют выявлять и использовать на практике все новые и новые возможности маркетинга в самых различных сферах человеческой деятельности. Необходимые маркетингологические практические действия управления маркетингом, способствующие развитию навыков применения логико-аналитических операций и процедур для решения стратегических и тактических маркетинговых задач при моделировании собственных управленческих действий.

Выводы. В условиях глобализации РК необходимо новое качество

маркетингового управления формированием и развитием конкурентных преимуществ экономических систем на макро-, мезо- и микроуровнях, создание современной финансово-банковской системы, институтов рыночного хозяйства, механизмов корпоративного управления, обеспечивающих благоприятные условия для повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешних рынках. Задачи повышения конкурентоспособности можно успешно решить только при согласовании целенаправленных и результативных действий государства и отечественного бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Treacy M., Wiersema F. The Discipline of Market Leaders. — Reading (Mass.), 1995.
2. Moore J.F. The Death of Competition. — N.Y.: Harper Business, 1996.
3. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. — N.Y. Free Press. — 2000.
4. Портер М. Конкуренция. — М., 2005
5. Hamel G., Prahalad C.K. Competing for the Future. — Boston: Harvard Business School Press, 2007.

Түйін

МАРКЕТИНГТІ БАСҚАРУ-ТЕОРИЯЛЫҚ ҚАДАМ

А.Х.Ахметжанова

э.ғ.к., КазАТК доценті

Алматы

А.М.Алишынбай

э.ғ.к., КазАТК доценті

А.С.Шамалганова

КазАТК аға мұғалімі

Микродеңгейдегі экономикалық жүйелерге қолдануға сай жасалған, принциптеріне сәйкес йерархиясы және күрделілігі жоғары деңгейдегі экономикалық жүйелерге де қолданылатын маркетингтік басқарудың концепциялары қаралған.

Йерархиясы әртүрлі деңгейдегі экономикалық жүйелердегі маркетингтік басқару жалты заңдылықтар мен принциптерге негізделген.

Түйінді сөздер: *маркетинг, басқару, экономикалық теория, экономикалық жүйелер, логистика, халықаралық маркетинг, бәсеке, бәсекеге қабылеттілік.*



Summary

MARKETING MANAGEMENT-THEORETICAL APPROACH

A.Kh.Akhmetzhanova

*candidate of Economic Sciences, associate professor
Kazakh Academy of transport and communication(KazATC)*

A.M.Alshynbaj

*candidate of Economic Sciences, associate professor
KazATC*

A.S.Shamalganova

*senior lecturer
KazATC*

The conceptions of marketing management, worked out as it applies to the economic systems of microlevel, that in accordance with principle can be widespread and on the economic systems of higher level of hierarchy and complication, are considered. A marketing management in the economic systems of different level of hierarchy is base on general conformities to law and principles.



УДК 330

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ, МОБИЛИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

А.К. Нурпеисова

старший преподаватель

Алматинская Академия Экономики и Статистики

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы улучшения, стабилизации и оживления инвестиционной деятельности в Республике Казахстан. Автором предложены направления стабилизации и оживления инвестиционной активности предприятий казахстанской промышленности. Уделено особое внимание для формирования и реализации региональных инвестиционных проектов муниципальным облигационным займам.

***Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, корпоративные облигации, муниципальные облигации*

Составной частью системы управления конкурентоспособностью производства с целью осуществления эффективной деятельности предприятия должна стать оценка инвестиционной активности и привлекательности.

Под инвестиционной привлекательностью следует понимать гарантированное, надёжное и своевременное достижение целей инвестора на базе экономических результатов деятельности данного инвестируемого производства. Инвестиционная привлекательность предопределяется комплексом разнообразных факторов, состав и роль которых может изменяться в зависимости от контингента инвесторов, преследующих разные цели, и от производственно-технических особенностей инвестируемого производства, качества его экономического развития в прошлом, настоящем и будущем.

Инвестиционная деятельность в республике должна основываться на прочном правовом фундаменте. Для этого необходимо постоянно совершенствовать законодательную базу инвестирования, обеспечить благоприятные условия функционирования инвесторам, создать организационные формы, способствующие развитию инвестиционной деятельности, разра-

ботать правовые документы по созданию, регулированию и лицензированию инвестиционных институтов.

Кроме того, для улучшения инвестиционного климата необходимо разработать нормативные положения по созданию механизма государственного мониторинга и анализа эффективности инвестиционных проектов с прямым участием экономических интересов государства.

Для стабилизации и оживления инвестиционной активности предприятий казахстанской промышленности необходимо осуществить их структурную перестройку, диверсификацию, повысить технический, организационный и экономический уровни, что требует крупных инвестиций. Изыскать их в нужные сроки и в достаточном объёме за счёт собственных финансовых источников большинство предприятий не может. Возникает проблема поиска инвестора, для которого инвестирование в виде долгосрочных займов, приобретения акций должно стать привлекательным.

При оценке инвестиционной привлекательности необходимо учитывать специфику казахстанского рынка, для которого характерны:

- нестабильность;



- отсутствие тесной зависимости между эффективностью использования ресурсов и его финансовыми показателями, которые улучшаются, прежде всего, за счёт завышения цен в условиях монополизма, слабой конкуренции, несовершенной нормативно-правовой базы;

- отсутствие достоверной информации о финансовом положении предприятий из-за частых изменений условий хозяйствования, методологии учёта и отчётности;

- практически полное отсутствие в доступной официальной статистической информации среднеотраслевых показателей, необходимых для сравнительной оценки предприятий;

- отсутствие производственного учёта и практики формирования внутрипроизводственной информации для нужд менеджеров;

Отсутствие должного механизма государственного регулирования инвестиционной деятельности, просчёты в финансово-кредитной политике привели к тому, что наиболее инвестиционно привлекательными оказались предприятия, которые в условиях рынка обладают наибольшей устойчивостью по сравнению с остальными и могут самостоятельно решать свои проблемы, т.к. не испытывают спросовых ограничений на производимую продукцию. К числу таких отраслей относится главным образом нефте- и газодобывающая промышленность, имеющие практически неограниченные эксплуатационные возможности и вытекающие из них преимущества в формировании источников инвестирования. Именно они во многом определили уровень общей инвестиционной активности в Казахстане, что является серьёзным фактором, формирующим национальную экономику на длительную перспективу.

Постепенная переориентация инвестиций в сферу непромышленного назначения привели к уменьшению производственных капитальных вложений и сокращению в их составе доли важных отраслей промышленности.

Одной из основных целей эконо-

мической политики является достижение финансовой стабилизации как важнейшей предпосылки оживления инвестиционной активности экономики. Это становится возможным при сочетании государственной поддержки с рыночной инициативой.

Государство может воздействовать на инвестиционный процесс, создав благоприятный инвестиционный климат. Для этого нужна стратегия, опирающаяся на долгосрочный прогноз и обоснованную систему приоритетов.

Важная роль в инвестиционной стратегии отводится разработке направлений, усиливающих положительное воздействие как внешних, так и внутренних условий на деятельность предприятия. С одной стороны, инвестиции могут быть вложены:

- в развитие смежных предприятий и предприятий отрасли, с которой инвесторы поддерживают корпоративные связи;

- в виде долевого участия предприятия в совместные проекты в форме прямого кредитования объектов или за счёт деятельности на рынке ценных бумаг;

- в социальную инфраструктуру, а также в факторы производства общего и узкоспециализированного характера;

С другой стороны, инвестиционная деятельность должна быть направлена на совершенствование профиля предприятия:

- развитие его стратегического потенциала за счёт приращения тех или иных ресурсов;

- создание необходимых товарно-материальных ценностей в объёме, обеспечивающем конкурентный статус предприятия, что означает определение наиболее предпочтительных форм воспроизводства.

Также инвестиционная стратегия предприятия предполагает формирование инвестиционного портфеля, т.е. совокупности ценных бумаг, принадлежащих предприятию.

Более полное и эффективное использование потенциальных возможностей национальных и иностранных



частных капиталов, сбережений населения и других внутренних накоплений страны для массового инвестирования реального сектора экономики Казахстана требует развития рыночных инструментов и новых способов мобилизации ресурсов. В этой связи возникает необходимость исследования проблем инвестирования производства посредством рынка ценных бумаг, главными функциями которого являются:

- создание механизма перелива капитала (из менее эффективных сфер, отраслей, регионов, производств – в более эффективные и менее рискованные);
- содействие росту инвестиций путём максимального привлечения свободных денежных средств частного капитала и населения;
- обеспечение доступа предприятий к новому капиталу.

Отсутствие механизма перелива капитала внутри страны, слабые формы использования внутренних накоплений снижают устойчивость экономики. Важную роль в повышении инвестиционной активности и обеспечении экономического роста призваны сыграть банки. В мировой практике всё большая часть накоплений капитала и сбережений населения участвует в инвестировании производства опосредованно через финансовые институты.

В последние годы в Казахстане наметилась устойчивая тенденция увеличения вкладов юридических и физических лиц в коммерческих банках.

Кардинальным решением проблемы является формирование новых для Республики Казахстан секторов рынка ценных бумаг:

- корпоративных облигаций
- муниципальных облигаций
- коммерческих ценных бумаг
- закладных и ипотечных ценных бумаг.

Выпуск облигаций (государственных, муниципальных, корпоративных) является наиболее гибким способом мобилизации инвестиционных ресурсов, и в то же время – это очень жёсткое долговое обязательство, надёжный инструмент вложения средств

с фиксированным доходом для частных инвесторов. Преимущества облигаций по сравнению с акциями состоят в следующем:

- они являются более надёжным источником получения дохода, т.к. собрание акционеров не может принять решение о невыплате процентов по облигациям, как это делается с простыми акциями;
- держателю облигаций не угрожает национализация;
- долгосрочный отзыв облигаций должен быть оговорён в проспекте эмиссии;
- облигационный выпуск дешевле для предприятия-заёмщика, чем банковский кредит. Комиссионные специализированных брокерских фирм за андеррайтинг, как правило, меньше банковской маржи в процентном отношении.

Распространённым методом финансирования производства является эмиссия акций предприятия путём открытой подписки. Но этот метод слабо используется в казахстанской практике привлечения средств мелких частных инвесторов. Как правило, акциями предприятия владеет лишь небольшая часть инсайдеров (внутренних акционеров) или работников предприятия. Такая ситуация сложилась и в силу слабого развития рынка ценных бумаг, незавершённости законодательной базы его развития, и из-за недостатков процесса массовой приватизации в Казахстане, и по причине отсутствия у широких масс населения интереса к акционерному варианту вложения денег.

Назрела необходимость активизировать и такой сегмент рынка корпоративных ценных бумаг, как рынок корпоративных облигаций, которые потенциально могут стать одним из эффективных инструментов привлечения средств в производство. По опыту развитых стран возможно использование множества модификаций корпоративных облигаций. Одним из эффективных её видов, приемлемым для условий Казахстана, является выпуск облигаций или сертификатов под залог оборудова-



ния. Использование этого инструмента поможет предприятиям получить средства на закупку оборудования за счёт мобилизации средств частных инвесторов без привлечения банковского кредита, как это делается при лизинге.

Для привлечения частных инвестиций в производство эффективно использование специальной схемы финансирования с выпуском товарных облигаций. Эти ценные бумаги гарантируют получение их владельцам определённого изделия в конкретный срок, обеспечены имуществом предприятия и страхуются солидным банком. Средства, полученные от реализации товарных облигаций, накапливаются на акционерном счёте в банке-страхователе. Таким образом, данный банк открывает для предприятия-эмитента подобие кредитной линии, оплачивая его счета и жёстко контролируя расходы: только на производство застрахованной продукции. Все возможные убытки, связанные с погашением проданных облигаций, должны покрываться банком и предприятием совместно. Такая консолидация совместной гарантии и контроля должна оказаться выгодной и привлекательной для всех.

Одной из основных проблем переходной экономики Казахстана является создание эффективного механизма мобилизации инвестиционных ресурсов на региональный уровень. Острота проблемы усиливается с возрастанием экономической самостоятельности регионов, усилением их ответственности за проводимую на территории экономическую политику, а также с сокращением централизованной финансовой поддержки государства. В этой связи особую значимость для формирования инвестиционных ресурсов в регионах и восполнения нехватки денежных средств для реализации региональных инвестиционных проектов приобретают муниципальные облигационные займы.

В настоящее время в нашей стране в противоречие с общепринятой мировой практикой инвестиционный

процесс и муниципальные ценные бумаги рассматриваются отдельно, что затрудняет как теоретическое понимание, так и ограничивает возможности оценки масштабов практического использования ценных бумаг местными органами власти. Между тем, нужно учитывать, что современный уровень доходов населения и рентабельности предприятий не позволяют рассчитывать на увеличение местных налоговых доходов. Только займы, не вовлечённые в финансирование текущих местных расходов, могут дать новые финансовые ресурсы для инвестиций приоритетов регионального развития.

В условиях переходного периода *в пользу целесообразности финансирования инвестиционных проектов за счёт муниципальных займов* свидетельствует ряд обстоятельств:

- освоение инвестиций за счёт муниципальных займов в перспективе обеспечит дополнительные налоговые поступления в местные бюджеты от реализации инвестиционных проектов, а также будут способствовать решению социальных проблем, в первую очередь, снижению безработицы.

- Использование займов открывает органам местного самоуправления реальную возможность финансировать бюджет развития и обеспечить его общую сбалансированность. Т.е., органы местной власти смогут активно управлять территориальными воспроизводственными процессами.

Практика использования муниципальных займов широко распространена в странах с развитой рыночной экономикой. В истории существования муниципальных займов, насчитывающей более ста лет, не раз возникали случаи ограничения власти муниципалитетов в выпуске местных облигаций из-за их недостатков (в частности, в период правления М.Тэтчер в Великобритании). В европейских государствах местные органы власти не самостоятельны в займовых операциях и должны получить специальное разрешение правительства страны и согласовать



условия выпуска муниципальных облигаций с Министерством финансов. Правительство, как правило, устанавливает как верхний предел займа, так и общий лимит местной задолженности. В ряде стран используется разрешённая к выпуску займа максимальная его сумма в расчёте на одного жителя.

В дополнение к этим ограничениям иногда требуется ратификация местного займа путём референдума. Все получаемые от муниципальных займов средства направляются исключительно на финансирование капитальных вложений в социальную и экономическую инфраструктуру.

Список использованной литературы:

1. Оспанов Ж.Т., Мухамбетов Т.И. Иностранный капитал и инвестиции: вопросы теории, практики привлечения и использования. – Алматы, Фоксинформ, 1999 г.
2. Сейткадиева А.М., Байкадамова А.Б., Сариева Ж.И. Инвестиционная деятельность предприятия. – Алматы, «Экономика», 1999 г.
3. Давильбеков Ж. – Роль иностранных инвестиций в экономике Казахстана. – «Аль-Пари», №11-2, 2010 г.
4. Панзабекова А.Ж. – Зарубежный опыт государственной поддержки инвестиций в контексте возможностей его применения в условиях Казахстана. – «Саясат», №2, 2008 г.

Түйін

ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ РЕСУРСАРДЫ ТАРТУДЫҢ, МОБИЛИЗАЦИЯЛАУДЫҢ ЖӘНЕ ТИІМДІ БӨЛУДІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Нұрпейісова Ә. К.

Аға мұғалім

Алматы Экономика және Статистика Академиясы

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының инвестициялық қызметінің тұрақтылығы мен жандануы сұрақтары қамтылған. Автор қазақстан өнеркәсібі кәсіпорындарының инвестициялық белсенділігін тұрақтандыру мен жандануының бағыттарын ұсынған. Аймақтық инвестициялық жобаларды қалыптастыруда және іске асырудағы муниципалды облигациялық қарыздарға ерекше көңіл бөлінген.

Түйін сөздер: *инвестициялық әрекет, инвестициялық тартымдылық, корпоративтік облигациялар, муниципалдық облигациялар.*

Summary

THE PROBLEM OF ATTRACTING, MOBILIZATION AND EFFICIENT ALLOCATION OF INVESTMENT RESOURCES

Nurpeiysova A. K.

Senior Lecturer

Almaty Academy of Economics and Statistics

The questions of improvement, stabilizing and revivals of investment activity in Republic of Kazakhstan, are considered in this article. Directions of stabilizing of investment activity of enterprises of Kazakhstan industry offer an autho.

Keywords: *investment activity, investment attractiveness, corporate bonds, municipal bonds.*



УДК338
**РАЗВИТИЕ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ
ПРОДУКЦИИ КЫРГЫЗСТАНА В УСЛОВИЯХ
ИНТЕГРАЦИИ СТРАНЫ В ЭКОНОМИКУ
СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА**

А.Т.Мамутова

соискатель

*Кыргызский научно-исследовательский институт
инновационной экономики*

e-mail: aatabek@list.ru

Аннотация

Интеграционные процессы, связанные с участием Кыргызстана в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, открывают новые перспективы для страны. Прежде всего, это связано с беспопытным передвижением товаров, свободой передвижения капитала, услуг, рабочей силы для стран-участниц.

***Ключевые слова:** интеграция, рынок молока, Таможенный союз, Евразийское Экономическое Сообщество.*

Молочная промышленность является одной из ведущих отраслей в пищевой промышленности, так как молоко и молочная продукция являются базовыми в структуре питания населения страны.

За анализируемый период наибольший рост импорта в Россию наблюдался в 2010 году, и в сравнении с 2009 годом увеличен был практически в 2 раза (190,0 тыс. тонн).

В целом, рассматривая рынок Таможенного союза, то наибольший удельный вес производства 73 % занимает Российская Федерация, однако уровень производства молока на душу населения является самым низким - 230 литров, тогда как в Белоруссии и Казахстане он составляет 692,3 и 324,9 соответственно.

Всего за 2009-2011 годы рост производства молока наблюдался лишь в Беларуси, а в России и Казахстане его производство хотя и незначительно, но снизилось.

Это обусловлено в первую очередь тем, что в 2010 году из-за аномальной засухи погибла практически половина посевных площадей, вследствие чего, кормовая база не была полноценно сформирована, и поголовье скота в

личном подворье снизилось в Казахстане на 32,4 тыс. голов, в России на 213 тыс. голов.

Из последнего следует, что основная доля, как производства молока, так и поголовье коров в Российской Федерации и в Казахстане сосредоточено в личном подворье 50 % и 84 % соответственно. Тогда как в Беларуси 86 % молока производится в сельхозформированиях.

Это в свою очередь влияет и на конкурентоспособность продукции, так как средний надой в сельхозпредприятиях от одной головы на 50 % выше, чем в личном подворье.

Но стоит отметить, что надой в личном подворье выше, чем в крестьянских (фермерских) хозяйствах и эта статистика прослеживается во всех государствах – участниках Таможенного союза.

В товарообороте молоком положительное сальдо наблюдается в Беларуси, где удельный вес импорта в производстве не превышает 0,5 %, тогда как в России и Казахстане данное значение на уровне 3 %.

Рассматривая торговлю молоком каждой страны Таможенного союза в отдельности можно увидеть, что 83 % экспортных поставок молока и молоч-



ных продуктов Беларуси приходится на российский рынок, а на рынке импортных поставок в Беларуси, основная доля (87%) падает на молочные продукты российского производства.

При этом согласно структуре импорта и экспорта Беларуси и России, прослеживается взаимозамещение продукции.

Так, если основными продуктами экспорта Беларуси в Россию являются молоко и сливки, сгущенные и не сгущенные, а также сыры, суммарная доля которых составляет 77%, то на белорусский рынок из России практически 70% поставляется пахта (свернувшееся молоко, кефир, йогурт).

Также 53 % казахстанского рынка импорта занимает молоко и молочные продукты российского производства, структура которых практически идентична импортируемым товарам в Беларуси.

Однако при сравнении торговли Казахстана и России, то тут взаимозамещение не наблюдается, за исключением импорта казахстанского масла.

Основными потребителями молочной продукции Казахстана являются страны Центральной Азии (Узбекистан, Таджикистан и др.), на долю которых приходится 70 % всего экспорта, на долю России приходится 30 %.

Основная товарная группа казахстанского экспорта это сливочное масло и пахта (свернувшееся молоко, кефир, йогурт), удельный вес которых составляет 72 %.

Импорт в Казахстане представлен в основном молоком сгущенным и несгущенным, сырами, а также пахтой.

При сравнении средних цен производителей Таможенного союза на молоко, наибольшая цена складывается в Российской Федерации, при этом согласно данным Евростата по итогам 2010 и 2011 годов она превышала цены производителей Европы на 4 и 61 доллар США соответственно.

Наименьшая цена молока у производителей Беларуси, которая не превышала в 2011 году 334,2 долларов США/т, тогда как в России и Казахстане за указанный период цены составляли 482,8 и 428,3 долларов США соответ-

ственно.

В целом тенденция роста цен отражает, что спрос к молоку повышается ежегодно и если в 2009 году 1 тонна молока в Беларуси стоила 227 долларов США, то в 2011 году она выросла в сравнении с указанным периодом в 1,5 раза и составила 334 долларов.

При этом если динамика роста цен в Беларуси равномерная, ежегодно в пределах 60-50 долларов США, то в Казахстане в 2011 году произошел резкий скачок цен на 105,5 долларов США.

Сегодня, в молочной отрасли существует ряд проблем, это недостаток финансовых средств для приобретения как оборотных, так и основных активов, что влияет на технологическую модернизацию.

Слабое присутствие на рынке отечественного производства тароупаковочных материалов, отсутствие выстроенной системы заготовки и первичной обработки молока, но что и не маловажно, это его мелкотоварное производство.

О взаимовыгодности тесных межгосударственных экономических отношений свидетельствует мировая интеграционная политика в области экономики, впечатляющие успехи, достигнутые членами отдельных экономических союзов в разделении труда и межреспубликанской специализации.

В мировом сообществе ни одно государство, каким бы мощным потенциалом оно не обладало, не в состоянии автономно обеспечить нормальное функционирование государство и достойное существование население безвовлечение в международное разделение труда, которое характеризуется уровнем развития его внешнеэкономической деятельности.

Степень участия во внешнем товарообмене особенно важна в этом плане для развивающихся малых стран, к которым можно причислить и Кыргызстан. Такая маленькая страна, не может существовать и развиваться в закрытой экономической системе, ее экономика должна быть открытой.

Отметим, что участвуя в интеграционных процессах с самого начала



и на протяжении всей истории своей независимости, Кыргызстан неоднократно подтверждал свое участие в построении единого Таможенного пространства на пространстве Евразийского экономического сообщества. При вступлении во Всемирную Торговую Организацию, наша страна также информировала членов ВТО, что участвует в соглашениях о Таможенном союзе.

Наши цели при вступлении в ТС и ЕЭП – это повышение уровня жизни населения и обеспечение устойчивого экономического роста на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Мы ожидаем, что более глубокая региональная интеграция в рамках Таможенного союза и ЕЭП, даст серьезные выгоды, связанные с более емкими рынками, ростом прямых иностранных инвестиций, внедрением современных технологий и общим усилением конкуренции, позволит обеспечить модернизацию экономики и ее дальнейшее развитие.

Вступление КР в Таможенный союз является для нас жизненно важным, так как страны ТС, в первую очередь, Россия и Казахстан, являются нашими стратегическими партнерами.

Удельный вес стран ТС в общем товарообороте Кыргызской Республики составляет 42,7%, в экспорте – 33,6% и импорте – 45,9 %, причем объем этой торговли в 2012 году вырос на 22,4%. Самый большой удельный вес в товарообороте Кыргызской Республики занимает Российская Федерация – 27,6%, далее Казахстан – 12,7%, на Беларусь приходится 2,4%.

В Россию экспортируется 48% от общего объема экспорта одежды, 80% хлопка-волокна, 28% электрических машин и аппаратов, 40% ламп накаливания.

В Казахстан поставляется 88% от экспорта электроэнергии, 96% молочных продуктов, 56% овощей и фруктов, 58% живых животных, 52% одежды. В Беларусь поставляются 57% от экспорта радиаторов и др.

Из России импортируются 97% от импорта нефтепродуктов в республику, 34% черных металлов и изделий из них, 71% лесоматериалов, 17% неоргани-

ческих и органических химических веществ и др.

Из Казахстана завозится весь импорт пшеницы и угля, 95% пшеничной муки, 47% неорганических химических веществ, 70% минерального сырья (песок кремнистый, асбест, гипс) и др.

Из Беларуси импортируется около 60% от общего объема импорта сахара, 14% изделий из резины, 12% транспортных средств.

Из структуры внешней торговли со странами ТС видно, что любое изменение условий торговли с этими странами оказывает существенное влияние практически на все сектора экономики, на бюджет, в том числе на занятость и доходы населения.

Что касается экспорта, то следует отметить, что на сегодняшний день экспорт товаров КР в страны ТС гораздо более диверсифицирован по сравнению с экспортом в другие страны, в котором доминирует золото, и поэтому также вносит большой вклад в занятость и получение доходов населением.

Надо сказать что, КР в полной мере ощущает воздействие Таможенного Союза на торговлю, с самого начала его создания. Начиная с 2011 года, когда все виды контроля были перенесены на внешнюю границу ТС, особо страдает приграничная торговля. Действует запрет на экспорт из КР животноводческой продукции (мясо, молоко). Высокие затраты на получение сертификатов соответствия в странах ТС (в 5-10 раз выше затрат в КР) осложняют экспорт товаров на эти рынки и снижают их конкурентоспособность.

Процедуры ветеринарного, фитосанитарного и санитарного контроля при ввозе товаров на территорию ТС стали намного жестче.

Таким образом, в первую очередь мы ожидаем создание выгодных условий для торговли без таможенных границ.

Получит позитивный импульс и развитие приграничной торговли. Население приграничных районов сможет закупать и продавать нужную продукцию и товары без всяких ограничений на сопредельной территории страны соседа.



Оценивая эффект от вступления в ТС, мы должны разграничивать краткосрочные последствия и те эффекты, которые мы можем ожидать в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Краткосрочные последствия - это прежде всего рост цен на импортируемые потребительские товары.

Это также сокращение реэкспорта и соответственно уменьшение занятости и поступлений в бюджет. Повышение ставок таможенных пошлин и ужесточение таможенного контроля, повлияют на сокращение реэкспорта из Китая, соответственно могут сократиться и налоговые поступления от деятельности оптовых рынков.

Последствия в среднесрочной и долгосрочной перспективе -

с нашим вступлением в ТС предполагается существенный рост инвестиций, они должны прийти, потому что для инвесторов откроется огромный рынок без пошлин и барьеров. Страны-партнеры из дальнего зарубежья ожидают исхода наших переговоров по присоединению к ТС, поскольку например, для китайских партнеров, будет выгодно создавать здесь производство и под нашей маркой поставлять беспошлинно товары, без барьеров на весь рынок ТС, а также и на пространство СНГ.

Ожидается, что интеграционные процессы в рамках Таможенного союза окажут серьезное влияние на изменение структуры отраслей и подотраслей в Кыргызстане, учитывая, что отдельные сектора и производства могут получить быстрое развитие, в то время как другие сектора не смогут выдержать конкуренции из-за сравнительно низкой конкурентоспособности.

Так, видимо, произойдет изменение структуры производства в обрабатывающих отраслях промышленности и сельском хозяйстве. Все это несомненно будет влиять на занятость населения, уровень доходов и в конечном счете на общий уровень развития экономики.

В связи с этим, следует подчеркнуть, что выгоды от интеграции не

будут получены автоматически. Мы должны продумать, какие следует внести изменения в экономическую политику в целях максимизации положительного эффекта и снижения негативных последствий вступления.

При проведении переговоров с рабочей группой, с нашими партнерами по ТС, что они примут во внимание нужды Кыргызстана и пойдут нам навстречу в части предоставления преференций и переходного периода для ряда чувствительных товаров.

Следует учесть, что снижение доходов от сокращения импорта в какой-то мере будет компенсироваться повышением ставок таможенных пошлин.

Надо провести анализ национального законодательства на соответствие с договорно-правовой базой ТС, необходимо будет:

- принять единые формы разрешительных документов в сфере технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер;

- обеспечить обустройство и материально-техническое оснащение пунктов пропуска, включая все виды контроля на внешней границе Таможенного союза, в соответствии с требованиями, установленными в рамках ТС.

При вступлении в Таможенный союз Кыргызстан намерена провести переговоры и обговорить для себя «преференции» и некоторый льготный период для выполнения всех обязательств. Одной из такого рода преференций будет получение возможности для республики сохранить действие своих таможенных пошлин на определенный перечень товаров на переходный период.

Таким образом, вхождение Кыргызской Республики в Евразийское Экономическое Сообщество способствует углублению интеграционного процесса, развитию торгово-экономических связей Кыргызстана со всеми странами планеты и надо стремиться расширять эти связи для дальнейшего процветания страны.



Список использованной литературы:

Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы. – Б.: «Алтын тамга».-2013 г. 346 с.

Рахманова А. Интеграция Кыргызстана в международное экономическое сообщество. – Б.: Издательский Дом «Кыргызстан».-2003г., - 180 с.

Материалы Международной конференции «Кыргызстан на пути евразийской интеграции» (29 марта 2013 г., гос.резиденция №1 Ала-Арча)

WWW.eurasiancommission.org/ru

Summary

DEVELOPMENT OF THE MARKET OF MILK AND MILK PRODUCTS OF KYRGYZSTAN IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION OF THE COUNTRY IN ECONOMY OF THE COUNTRIES OF THE CUSTOMS UNION AND THE COMMON ECONOMIC SPACE

A. T. Mamutova,

competitor,

The Kyrgyz scientific research

institute of innovative economy

e-mail: aatabek@list.ru

The integration processes connected with occurrence of Kyrgyzstan in the Customs union, open new prospects for the country. This due to the duty-free movement of goods, freedom of movement of capital, services and labour.

Keywords: *integration, milk market, Customs union, Euroasian Economic Community.*



УДК 339.13

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.Д.Тлеубекова

Старший преподаватель

Алматинская академия экономики и статистики г. Алматы

e-mail: Atleubkova@mail.ru

Жанбозова А.Б.

Младший научный сотрудник

Центр социально-экономических исследований –

филиал Института экономики МОН РК

г. Астана

e-mail: aksaulew@mail.ru

Аннотация

В статье представлены основные тенденции инновационного развития в Казахстане, а также проведен анализ научно-технической и инновационной деятельности страны и иных составляющих национальной инновационной системы. Определены основные препятствия, тормозящие развитие инновационной деятельности. В статье сделана попытка дать общую характеристику инновационного развития Республики Казахстан.

***Ключевые слова:** инновационный индекс, программа индустриализации, инновационная активность, инновационные проекты*

В современных условиях развитие мировой экономической системы обусловлено, прежде всего, инновационными процессами, которые связаны с созданием и внедрением в производство передовых достижений науки и техники. Именно поэтому сфера инновационной деятельности превратилась в главный ресурс государства, эффективность использования которого определяет динамику и прогрессивность развития национальной экономики.

По показателям Глобального инновационного индекса (ГИИ) 2013 года, Республика Казахстан занимает самую высокую ступень из стран Центрально-Азиатского региона. Из 142 мест в рейтинге самых инновационных государств, Казахстану досталась 84 позиция. Таджикистан занял 101 место, Кыргызстан – 117, Узбекистан – 133. Индия, как самая инновационная страна в Центральном и Южно-Азиатском регионе оказалась на 66 месте [1].

Одной из главных проблем инновационного процесса в Казахстане является относительно низкий уровень инновационной активности отече-

ственных предприятий (4,8%) по сравнению с зарубежными компаниями. К примеру, в США этот показатель составляет 50%, в Турции – 33%, в Венгрии – 47%, в Эстонии – 36%, в России – 9,1% [2]. Также к числу проблем современного инновационного процесса в Казахстане можно отнести: относительно небольшую долю частного сектора в финансировании инновационной деятельности; недостаточную степень участия в инновационном процессе малых и средних предприятий; существенные диспропорции инновационной деятельности в региональном и отраслевом разрезе, явившиеся своеобразным следствием диспропорций в инвестиционной сфере.

Предстоящее вступление в ВТО означает ограничение мер государственной поддержки, что непременно отразится на качестве и сроках реализации программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы. Основные бенефициары государственной поддержки в рамках программы индустриализации – отечественные товаропроизводители



и поставщики работ и услуг могут не выдержать конкуренцию с иностранными компаниями без обеспеченного спроса на их товары и услуги со стороны субъектов, системообразующих крупных частных компаний и недропользователей. Существует также риск торможения реализации ГПФИИР.

Расходы на исследования и разработки являются одним из главных критериев инновационности экономики стран мира. На 2012-2013 годы в мире по расходам на исследования и разработки продолжают лидировать США, однако, уже в ближайшие десятилетие в лидеры может выдвинуться Азия, в

первую очередь Китай (в 2012 г. – 1,7% к ВВП). В Казахстане же этот показатель в 2012 г. равен 0,17% к ВВП. В рейтинге стран мира по уровню расходов на НИОКР Казахстан занял 69 место, уступив России 37 позиций.

В период 2007-2009 гг. наблюдалась тенденция увеличения расходов на НИОКР в Казахстане: в 2007г. – 0,21%, в 2008 г. – 0,22%, в 2009 – 0,23% к ВВП, но в 2010 г. объемы расходов на НИОКР резко сократились и стали 0,15% к ВВП. В последующие годы расходы на НИОКР начали постепенно расти. Но, тем не менее, этот уровень не обеспечивает даже уровень 2003г.(рис. 1).

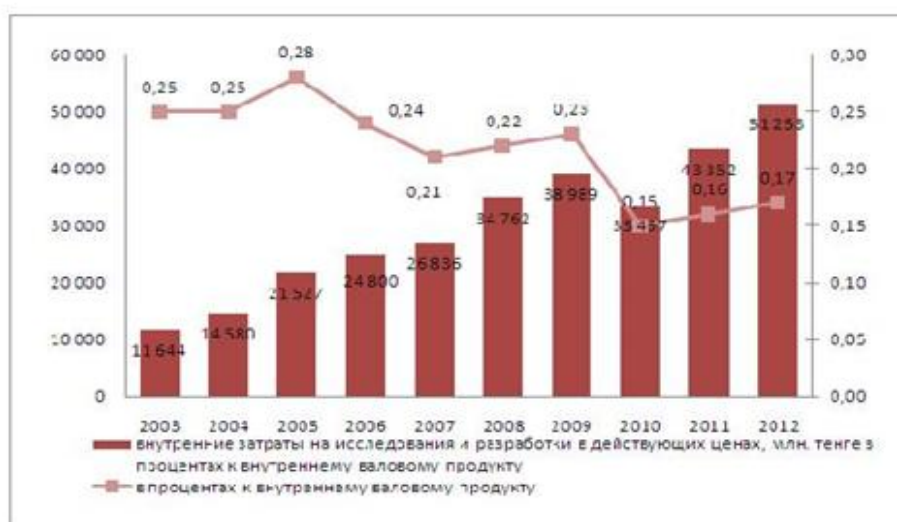


Рисунок 1 – Внутренние затраты на исследования и разработки в РК в период 2003-2012 г. [3].

Анализ структуры внутренних затрат на исследования и разработки по секторам деятельности за период 2003-2012 гг. показал, что государственный сектор до 2005 г. доминировал в проведении НИОКР, а в 2006 г. его доля уравнилась с долей предпринимательского сектора (по 35%). Начиная с 2007г. доля государственного сектора в выполнении исследований начинает уменьшаться с незначительными колебаниями, в 2012 г. она составила 25,2%. При этом наблюдается увеличение доли в выполнении НИОКР предпринимательского сектора. Доля

сектора высшего образования за рассматриваемый период значительно не изменялась, в среднем составляла 28-29% (рис. 2).

Правительство республики уменьшает масштабы своей деятельности в области НИОКР, предоставляя возможность активизации частного сектора, оставляя себе лишь те направления, которые не могут быть выполнены частными промышленными фирмами. На сегодняшний день основным элементом научно-технической политики государства становится ускорение процесса внедрения достижений науки



и техники на повышение конкурентоспособности казахстанской промышленности на мировых рынках.

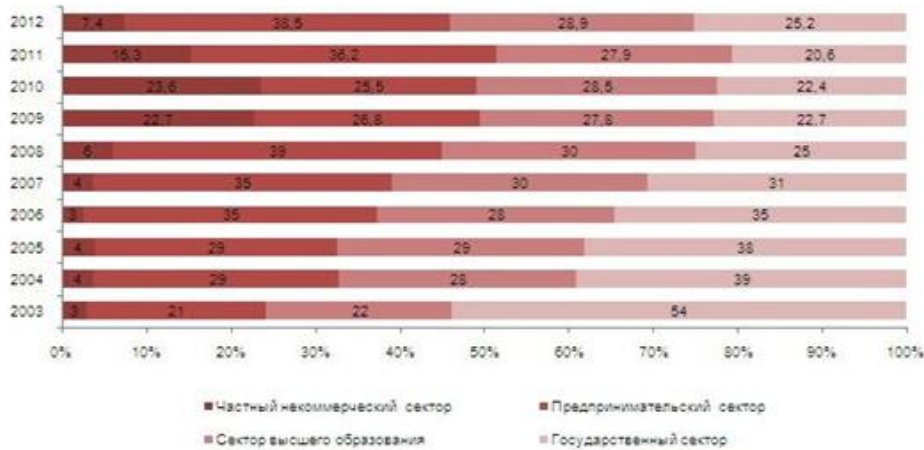


Рисунок 2 – Структура распределения организаций, выполнявших исследования и разработки[3].

В Казахстане расширение НИОКР обеспечивается путем сокращения налогооблагаемой базы по корпоративному подоходному налогу на 150 % от расходов на внедрение результатов по НИОКР. Стоит отметить, что в сравнении с 2007 годом выделение финансовых средств на развитие науки увеличилось почти в три раза, а к 2015 году финансирование научных исследований в Казахстане будет увеличено до 1 % от ВВП. Это станет крупнейшим вложением в научно-технический прогресс за всю историю Казахстана.

Однако существуют проблемы в сфере практического освоения научных достижений: низкие темпы формирования технологической инфраструктуры, способной эффективно превращать научные результаты в реальные новые продукты и технологии. Нет заинтересованности бизнеса во вложении средств в данную сферу, ибо не создана должная система стимулов. Иначе говоря, критическими проблема-

ми инновационного развития сегодня являются создание мотивов инновационного поведения всех субъектов экономики и углубление их кооперации с сектором исследований и разработок, с опорой на созданную и развивающуюся инновационную инфраструктуру. Рассмотрим показатели эффективности управления жизненным циклом инновационных продуктов в РК (табл.1).

Таблица 1 показывает, что из 21 452 опрошенных предприятий республики только 1215 хозяйствующих субъектов обладают технологическими инновациями. По оценкам восприимчивости предприятий промышленности к инновационным процессам, которая характеризуется долей активных предприятий, инновационная активность предприятий Казахстана в 2011-2012 гг. составила 5,7% (по старой отечественной методике), что выше аналогичного показателя 2010 г. на 1,4% . Для демонстрации динамики инновационной активности предприятий составим рисунок 3.



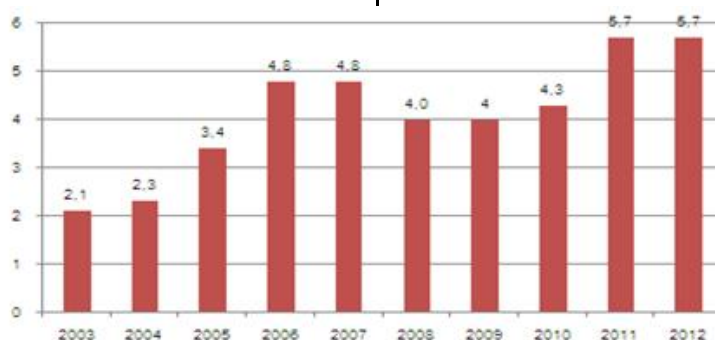
Таблица 1.

Динамика инновационной деятельности в 2008-2012 гг.

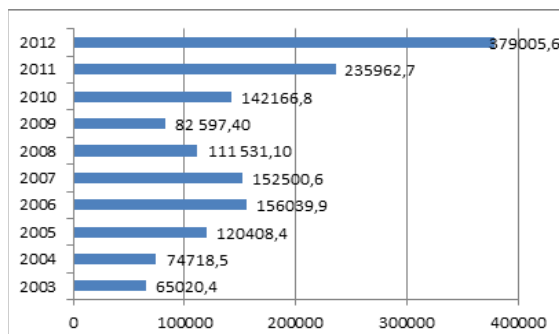
	2008	2009	2010	2011	2012
Количество респондентов, всего	11 172	10 096	10 937	10 723	21 452
из них:					
имеющие инновации	447	399	467	614	1215
уровень активности в области инноваций, %	4	4	4,3	5,7	5,7
не имеющие инновации	10 725	9 697	10 470	10 109	20 240
уровень пассивности в области инноваций, %	96	96	95,7	94,3	94,3

Как показывает рисунок 3, спад инновационной активности предприятий пришелся на первую волну мирового финансового кризиса (2008-2009 годы). То есть одним из факторов роста инновационной активности казахстанских предприятий является стабильность финансовой системы страны, доступ к финансовым ресурсам, финансовое благополучие пред-

приятия. Сейчас уровень инновационной активности предприятий в стране растет за счет реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию. В странах Европы данный показатель достигает до 50%, а наша активность составляет менее 40% (по новой методике, применяемой в развитых странах).



В 2012 году объем инновационной продукции в Казахстане значительно увеличился (на 60% по сравнению с 2011 годом) и составил 3790005,6 млн. тг. (рис. 4).



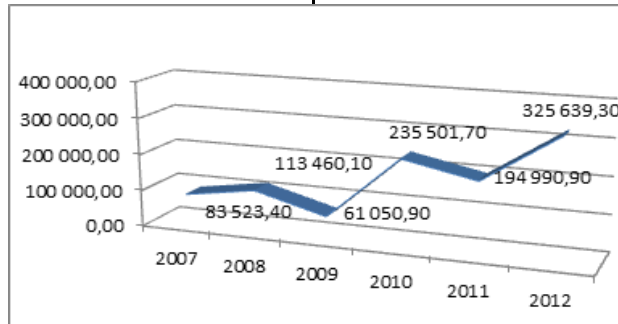
Источник: Составлено по источнику [3]

Рисунок 4 – Объем инновационной продукции в 2003-2012 гг., в млн. тг.



Активность в сфере технологических инноваций является одним из ключевых индикаторов инновационной деятельности, характеризующих потенциал технологической модернизации и инновационного развития

экономики Казахстана. В 2009 г. наблюдался существенное снижение затрат на технологические инновации: их величина составила 61 050,9 млн. тг., что на 46% ниже уровня 2008 г. (рис. 5).



Примечание: составлено по данным Агентство РК по статистике [3].
Рисунок 5 – Динамика затрат на технологические инновации в Казахстане, 2007-2012 гг.

В последующих годах затраты на технологические инновации начали расти с колебаниями (см. рис. 5). В целом за период 2007-2012 гг. объемы таких затрат, рассчитанные в постоянных

ценах, выросли почти в четыре раза.

Таблица 2 иллюстрирует сколько на один тенге затрат приходится инновационной продукции.

Таблица 2.

Соотношение объемов и затрат инновационной продукции в 2008-2012 гг.

	2008	2009	2010	2011	2012
Объем инновационной продукции, в млн. тг.	111 531,1	82 597,4	142166,8	235962,7	379005,6
Затраты на технологические инновации, млн. тг.	113 460,1	61 050,9	235 501,7	194 990,9	325 639,3
Коэфф. Эффективности затрат на технологические инновации	0,98	1,35	0,60	1,21	1,16
Составлено авторами по данным Агенства по статистике РК [3]					

В 2012 г. на один тенге затрат приходится 1,16 тенге инновационной продукции против 1,21 тенге в 2011 году.

Реализация инновационных проектов в Казахстане обусловлена многими препятствиями, справедливая конкуренция и рыночный механизм формирования цен нарушались монополией некоторых предприятий. Многие хозяйствующие субъекты предпочитают трансферт технологии, оборудования, и др., считая, что отечественная инновационная среда обладает низкой кон-

курентоспособностью, причины чего: высокая стоимость отечественных НИОКР;

значительные временные затраты и высокие риски;

низкий уровень качества и конкурентоспособности инноваций;

недостаточное количество профессионалов управления;

уровень подготовки менеджеров проектов в Казахстане, что усугубляют ситуацию инновационного развития.

Таким образом, основными пре-



пятствиями развития отечественной инновационной системы являются: низкий уровень оплаты научно-исследовательского труда, слабая конкурентность сферы распределения финансовых средств и научно-технической среды: отсутствие комплексного, системного инновационного менеджмента, как

следствие «утечка мозгов», ничтожно малая доля венчурного капитала, отсутствие системы коммерциализации инноваций; бюрократия и коррупция в государственных структурах; низкая патентная активность со стороны ученых, изобретателей и рационализаторов.

Список использованной литературы:

1. «Глобальный инновационный индекс – 2013» ВОИС, Корнельский университет, школа бизнеса INSEAD – Женева, 01-07-2013
2. Модели формирования национальных инновационных систем. Analysis and Modeling of Economic Processes / The Collection of Articles, ed. V.Z. Belenky. Issue 10. – Moscow, SEMI RAS, 2013. – 163 p.
3. Официальный сайт Агентства по статистике РК. www.stat.kz

Түйін ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУДЫҢ БОЛАШАҒЫ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ

A.D. Tleubekova

Аға оқытушы

Алматы экономика және статистика академиясы

Алматы қаласы

e-mail: Atleubkova@mail.ru

A.B. Zhanbozova

Кіші ғылыми қызметкер

Әлеуметтік-экономикалық зерттеу орталығы – ҚР Білім және Ғылым Министрлігі

Экономика институтының филиалы

e-mail: aksaulew@mail.ru

Мақалада Қазақстан Республикасының ұлттық инновациялық жүйесінің қиындықтары мен болашағы қарастырылған, оның дамуындағы кедергілер анықталған.

Түйін сөздер: *инновациялық индекс, индустриализациялау бағдарламасы, инновациялық белсенділік, инновациялық жоба.*

Summary

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN IN MODERN CONDITIONS

A.D. Tleubekova

Senior Lecturer

Almaty Academy of Economics and Statistics

Almaty

e-mail: Atleubkova@mail.ru

A.B. Zhanbozova

Junior Researcher

Centre for Social and Economic Research - a branch of the Institute of Economics MES

Astana

e-mail: aksaulew@mail.ru

The article includes problems and futures of the national innovation system of Republic of Kazakhstan, identifies the main obstacles for its development.

Keywords: *Innovation Index, industrialization program, innovation activity, innovation projects.*



УДК 336.76

ЛИЗИНГТІК ҚАТЫНАСТАР МЕХАНИЗМІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Ж. Жұмажанұлы
магистрант

Алматы экономика және статистика академиясы
e-mail: jarkin_991@mail.ru

Аннотация

Мақалада Қазақстан Республикасында лизинг бизнесін жетілдіруде кездесетін проблемалар қарастырылған және оны шешу жолдары келтірілген. Автор сонымен қатар коммерциялық банктер мен лизингтік компаниялар арасындағы қызметтік және несиелік қатынастарға да тоқталған.

Түйінді сөздер: лизинг, лизинг бизнесі, лизингтік қатынастар.

Лизинг бүгінгі әлемдік экономикалық дағдарыс жағдайында маңызы бар инвестициялық саясаттың құралы болып табылады. Лизингті дамытудың өзектілігі қазіргі кезде отандық кәсіпорындарды қаржыландырудың балама көзіне айналуымен сипатталады. Сондықтан да бұл қызмет түрі өзінің экономикалық табиғаты жағынан ұлттық экономикамыздың сауығуына және әрі қарай өркендеуіне үлкен үлес қосатын, ал екінші жағынан халықаралық деңгейде отандық өндірушілердің шетелдік серіктестермен жаңа байланыстар орнатуға, оны нығайтуға ықпал ететін қаржылық қызмет түріне жатады.

Лизинг – шетелден елімізге жоғарғы технологияларға ие құрал-жабдықтардың келуіне жол ашатын және кәсіпорынға қаржылық өтімділігін сақтай отырып, негізгі капиталға инвестиция жұмсаудың балама көзі.

Банктердің лизингтік операциялары несиелік операциялармен ұқсас болып келеді. Алайда, лизингтің несиеден бір айырмашылығы келісім-шартта көрсетілген төлемдер төленіп, мерзімі аяқталғаннан кейін де лизинг объектісінің лизинг берушінің меншігінде қала беруінен көруге болады. Ал, несиеле банктік меншік объектісі ретінде қарыз алушының берген кепілдігі қалады.

Лизингтік мәмілелердің бірнеше түрлері бар. Барлық лизингтік операциялар екі түрге бөлінеді: шұғыл және қаржылық лизингтер.

Шұғыл лизинг бұл – мүліктің қызмет ету мерзіміне қарағанда, оның

пайдалану мерзімінің қысқалығын және мүліктің құнын толық өтемеуін сипаттайды. Ал, қаржы лизингі бұл – уақытша пайдалануға берген лизинг затының мерзімі ішінде өзінің толық амортизациялық құнын төлеп шығуымен немесе өзін-өзі өтеуімен байланысты сипатталады [1, 348 б].

Қоғамдағы және кәсіпорындардағы еңбек бөлінісінің деңгейіне және елдегі лизингтік қатынастардың даму сатысына байланысты жалпы экономика салаларындағы әртүрлі шаруашылық субъектілерінің арасындағы лизингтік қатынастардың ұйымдастыру формаларын анықтау мүмкіндігі туады. Осы формалардың бірі лизингтік қатынастарды банктік құрылымдар арқылы ұйымдастыру болып табылады. Бұндай жағдайда лизингтік қатынастар тікелей банктер немесе банктердің еншілес лизингтік компаниялары арқылы ұйымдастырылады.

Жалпы банктік тәжірибеде коммерциялық банктер мен лизингтік компаниялар арасындағы несиелік қатынастар әртүрлі формаларда құрылуы мүмкін:

1. Банктерлизингтіккомпанияларғаолардыңжүргізетінәрбір операциялары бойынша клиенттің төлем және несиелік қабілетілігіне толық талдау жасалғаннан кейін кепілдендірілген несиелер береді және бұндай несиенің мерзімі әдетте лизингтік келісімшарттың мерзімімен толық сәйкес келеді.

2. Банктерлизингтіккомпанияларғакез-келгенқарызалушыларға берілетін сияқты кепілдендірілмегенқа-



рапайым банктік несиелер береді.

Осыған байланысты тәжірибеде банктік капиталдың лизингтік бизнеске қатысуының екі әдісі кездеседі:

- 1) тікелей әдіс;
- 2) жанама әдіс.

Көптеген лизингтік компаниялар өз қызметтерін іске асырудың алғашқы кездерінде ақша қаражаттарын жинақтаудың сыртқы көздеріне, соның ішінде әсіресе банктік несиеге көп мөлшерде тәуелді болады. Бұндай жағдай бүгінгі таңда шетелдік тәжірибеде толық түрде дәлелденген. Мысалы, шетелдердегі лизингтік компаниялардың жалпы ресурстарының ішіндегі банктік несиенің үлесі 75%-ке дейін жетеді.

Лизингтік компаниялардың өз қызметтерін жүзеге асыру барысында сырттан тартылған қаражаттарды, яғни, банктік несиені көп мөлшерде пайдалануы ақша формасында лизингтік компанияға берілетін банктік несиені тауар формасында лизинг алушыға берілетін несиенің ерекше бір формасы болып табылатын лизингтің арасындағы өзара тығыз байланысты куәландырады. Яғни, несиенің бір формадан басқа бір формаға ауысуы көрінеді.

Сонымен бірге лизингтік фирманың банктік несиені көп мөлшерде пайдалануы сол фирманы қаржыландырудың осы түріне неғұрлым көп тәуелді етеді. Сондықтан банктер мен лизингтік фирмалардың қызметтері бір-біріне байланысты болады. Міне, осындай жағдайларда лизингтік фирманың қызметінің тиімділігі банктен несиені алу мүмкіндігіне, қарыздық өсімақының өзгеру деңгейіне және банктік саясаттың анықтаған тағы басқа жалпы белгілеріне тәуелді болады.

Бүгінгі таңда еліміздегі отандық лизингтік компаниялардың сырттан қаражаттар тарту мүмкіндігі жылдан-жылға ұлғайып келеді деуге болады. Оны коммерциялық банктерден экономика сапаларына бөлініп отырылған несиелер көлемінен көруге болады.

Қазіргі уақытта экономика салаларына банктік сектордан бөлініп отырған орта және ұзақ мерзімді несиелердің қысқа мерзімді несиелермен

салыстырғанда үлес салмағының жоғарылауы еліміздің экономикалық өсуіне әсер етеді деген қорытынды шығаруға болады. Сонымен бірге, лизингтік операциялардың ұзақ мерзімді сипатта болатындығын ескерсек, онда бүгінгі таңда лизингтік компаниялардың коммерциялық қызметінде және отандық лизингтік нарықтың стратегиясымен тактикасын қалыптастыруда банктік несиелердің маңыздылығы артууда. Бұндай жағдай лизингтік компанияның банк алдындағы төлемдік міндеттемелерін өз уақытында орындауын және өтімділік деңгейін қамтамасыз етуін талап етеді [2, 158 б.].

Лизингтік компаниялардың несиелік қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып коммерциялық банктер лизингтік операциялардың көлеміне, бағытталуына және оның нақты түрлерінің дамуына әсер етуге мүмкіндіктер алады.

Бүгінгі таңда біздің елімізде лизингтік бизнестің дамуы лизинг шартымен пайдалануға беру мақсатында құрылғыларды сатылану үшін қажетті ақша қаражаттарын жинақтау мәселесіне келіп тірелуде. Ал, коммерциялық банктер айналыстағы бос ақша қаражаттарын жинақтаумен айналысатын мекемелердің бірі болып табылатындықтан, лизингтік операцияларды банктік операциялардың бірі ретінде қарастыру лизингтік бизнестің дамуы үшін тиімді әдістердің бірі болып табылады.

Сонымен, жалпы тәжірибеде коммерциялық банктер лизингтік компанияларға қарыз беруші ретінде емес, тікелей лизинг беруші ретінде көріну арқылы, банктік капиталдың лизингтік бизнеске қатысуының тікелей әдісін қолдануға болады. Яғни, бұл әдіс лизингтік келісімдерді қаржыландыру үшін бос ақша қаражаттарын іздестіру мәселелерін жеңілдетеді.

Коммерциялық банктердің қаржылық операцияларындағы лизингтік қызмет үлесінің жоғарылауы банктік құрылымнан еншілес лизингтік компанияларды бөліп шығару қажеттілігіне алып келеді. Бұл лизингтік қызмет эволюциясының одан әрі қарай терендеуін көрсетеді. Еншілес лизингтік



компаниялар үшін лизингтік қызмет бір ғана қызмет түрі болып табылады. Сондықтан лизингтік келісімдерді ұйымдастыру жеңілдейді, себебі, бірдей типтегі контрактілер саны көбейеді.

Лизингтік процестердің ұйымдастырылудың бұндай құрылымында коммерциялық банк өзінің еншілес лизингтік компаниясына лизингтік келісімдерді жүзеге асыру үшін тек несиелік ресурстар ғана береді. Ал, лизингтік келісімді бекіту үшін қажетті басқа мәселелердің барлығымен, яғни, тауар өндіруші зауыттармен сатып алу-сату контрактілерін бекіту, сервистік қызмет көрсету және т.б. сұрақтармен еншілес лизингтік компания айналысады. Банктердің еншілес лизингтік компаниялары барлық елдердің лизингтік қызметтер нарығында негізгі роль атқаратын неғұрлым ірі сегмент болып табылады.

Сонымен, лизингтік компаниялардың қызметіндегі жаңа сфералар оның ұйымдастырушылық құрылымының күрделіленуіне әкеліп соғады. Осы жерде лизингтік компаниялардың ұйымдастырушылық құрылымы нарық талаптарын ескере отырып, лизингтік бизнестегі прогресті қамтамасыз етуге ұмтылуы қажет деген жалпы қағида көрінеді.

Коммерциялық банктер үшін лизингтік операциялардың тартымдылығы осы операцияны іске асыру кезінде нақты материалдық қамтамасыз етудің бар екендігімен түсіндіріледі. Сонымен бірге, лизингтік бизнестің дамуы коммерциялық банктерге өз операцияларының санын ұлғайтуға, клиенттерге қызмет көрсету сапасын жоғарылатуға, клиенттер санын көбейтуге, клиенттермен серіктестік қатынастардың дәстүрлі байланыстарын тереңдетуге және өзара тиімді байланыстар орнатуға мүмкіндіктер береді.

Банктік қызметтер нарығындағы бәсекелестіктің тереңдеуі жағдайында коммерциялық банктердің лизингтік операцияларды іске асыруы лизингтік нарықтағы банктік әсер ету сферасын ұлғайтудың тиімді әдісі болып табылады. Коммерциялық банктер мүліктерді сатып алуға өз қаражаттарын сата оты-

рып және сол арқылы лизинг беруші қызметін атқара отырып, еліміздегі негізгі қорларды жаңарту стратегиясы мен тактикасын қалыптастыруға, лизингтік бизнестің даму бағыттарын анықтауға, лизингтік нарықтағы жалпы жағдайды бақылауға өз үлесін қосады.

Банктер үшін лизингтік операцияның артықшылығы оның жеткілікті деңгейдегі жоғары рентабельділігінен көрінеді. Яғни, лизингтік төлемдер арқылы банк комиссиялық ақы түріндегі табыстың жаңа көзін иеленеді. Сонымен бірге, лизингтік операция тәуекелділігі өте жоғары банктік операциялар қатарына жатады. Лизингтің негізгі түрлерінің бірі, оперативті лизинг кезінде банк тәуекелділігі жоғарылайды. Себебі, бір лизингтік келісім-шарт мерзімі аяқталғаннан кейін, сол құрылғыға деген сұраныс болмаған жағдайда, лизинг объектісінің қалдық құнының өте көп бөлігінің орнын толтыру қажеттілігі туады. Сондықтан банктік тәуекелділік тұрғысынан алып қарағанда лизинг беруші-банктің экономикалық қызығушылығына қаржылық лизинг жоғары деңгейде жауап береді.

Бірақта лизингтің тез дамуына, әсіресе коммерциялық лизингтің дамуына көптеген шешілмеген мәселелер кедергі жасады және жасауда. Солардың ішінде келесідей жалпы экономикалық және салалық мәселелерді көрсетуге болады:

1. Машиналар мен құрылғылар бағаларының өсуі және өсу нәтижесінде машина жасау және басқа салалар арасындағы барлық диспериттердің туындауы.

2. Машиналар мен құрылғылардың лизингпен қаржыландыруда, ішкі және сыртқы инвестицияларды іздеу және тарту.

3. Лизингтік негізде жіберілетін машиналар мен құрылғыларды іздеу.

4. Экономикадағы төлем тәртібі. Соңғы жылдардағы несиелер бойынша қайтарымдардың болмауы.

5. Лизингтік бизнесті реттейтін заңдық-нормативтік базаның төмендеуі.



Коммерциялық лизингтің дамуын тежейтін тағы бір мәселе, ол банктік несиенің ставкасының жоғарылығы мен мерзімінің қысқалығы. Олардың деңгейі инфляция және Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің қайтақаржыландыру ставкасына байланысты болады. Осындай жағдайларда Қазақстан банктері лизингтік операцияларға қатысуына ешқандай қызығушылық танытпайды.

Жоғарыда айтылған проблемаларды шешпей еліміздегі лизингтік компанияларды, дәлірек айтсақ, лизинг нарығының дамуы мүмкін емес.

Қазақстан экономикасының қуатын одан әрі күшейту үшін, елімізде халықаралық лизингті дамыту керек, бұл дегеніміз өз алдына бір өзекті мәселе.

Қазақстанда лизингтің даму жолы, біздің көзқарасымызша келесідей 3 негізгі бағытқа байланысты.

1. Экономиканың барлық саласындағы моральді және физикалық тозған негізгі құралдарды тез, әрі түбірімен ауыстыру.

2. Инфляция деңгейін төмендетумен қоса, инвестициялық белсенділікті арттыру.

3. Мемлекеттік қолдау және ынталандыру арқылы, Ұлттық экономикадағы шағын және орта бизнесті дамыту.

Шаруашылық кешендегі инвестиция жоғарылату – ол лизингтік іс-шараны тезірек дамыту болып табылады. Оны жүргізу механизмі тек қана босқаражатқа тірелмей, сонымен қатар дамып-кележатқан шағын және орта бизнеске де арқа арту керек.

Сонымен елімізде лизингтік бизнестің дамуы, Қазақстанда инвестицияны белсендірудің және негізгі құрал-жабдықтарды ауыстырудың бірден-бір жолы болып табылады.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

Мақыш С.Б. Банк ісі: Оқулық. – Алматы: Жеті жарғы, 2009. – 552 б.

Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. - М.: Фонд «Правовая культура», 2006. – 376 с.

Резюме

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ж. Жумажанұлы,
магистрант

Алматинская академия экономики и статистики
e-mail: jarkin_991@mail.ru

В научной статье рассмотрены проблемы совершенствования лизингового бизнеса в Республике Казахстан и пути их решения. Автор также указывает на служебные и кредитные взаимоотношения между коммерческими банками и лизинговыми компаниями.

Ключевые слова: лизинг, лизинговый бизнес, лизинговые отношения.

Summary

WAYS TO IMPROVE MECHANISM OF LEASING RELATIONS

J. Zhumazhanuly,
undergraduate

Almaty Academy of Economics and Statistics
e-mail: jarkin_991@mail.ru

In a scientific paper considers the problem of improving the leasing business in the Republic of Kazakhstan and their solutions.

Keywords: leasing, leasing business, leasing relationship.



УДК 658.5

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

А.Т.Дарибаева
АЭСА магистранты,
г. Алматы
e-mail: aliya_t_d@mail.ru

Аңдатпа

Еліміздің экономикалық әлеуеті мен қоғамдағы саяси тұрақтылығы, демократияның дамуы күрделі экономикалық және саяси міндеттерді табысты шешуге негіз екені сөзсіз және осы тұрғыдан Қазақстанның бәсекеге қабілетті елдердің көшбасшылығына ұмтылуы заңды құбылыс. Мақалада ғылыми-техникалық және өндірістік әлеуеттің өсуіне әсер ететін басымдық бағыттары көрсетілген. Сондай-ақ автор Қазақстанның инновациялық әлеуетін көтеру шараларының топтамасын ұсынған.

Түйін сөздер: инновациялық қызмет, инновациялық әлеует, инновациялық әлеуетті көтеру шаралары.

Бүгінгі таңда Қазақстан күрделі экономикалық және саяси міндеттерді табысты шешуде басқа елдерге үлгі болатын деңгейге көтерілді. Қазақстанның бәсекеге қабілетті елдердің көшбасшылығына ұмтылуы заңды құбылыс. Өйткені, еліміздің экономикалық әлеуеті мен қоғамдағы саяси тұрақтылық, демократияның дамуы оған мүмкіндік беріп отыр. ХХІ ғасыр білімнің, ақпараттың жаңа технологияның өрістеу ғасыры. Білімнің, ғылымның бәсекеге қабілетілігі бұл күнде көптеген мемлекеттер үшін көкейкесті мәселе болып отыр. Озық ғылыми-техникалық инфрақұрылымсыз және кәсіби шеберлігі жоғары білімді кадрларсыз, жаһандану талаптарына сәйкес даму мүмкін емес. Осы мақсатта отандық ғылым мен білім беру жүйесінің алдында тұрған басты міндет – білім мен ғылымды халықаралық деңгейге көтеру.

Болашақта инновациялық қызмет саласындағы саясатты жүзеге асыру мақсатында шаралар бір жүйеге біріктіріліп, ғылыми-техникалық және өндірістік әлеуеттің өсуіне әсер ету үшін келесі басымдық бағыттары ұсынылады:

1. Қазіргі бар ғылыми-техникалық әлеуетті постиндустриалды экономикада қолдану мақсатында елдің ғылы-

ми-техникалық капитал жағдайына мониторинг биотехнология, биохимия; ядролық технология; сирек металлдар негізінде жаңа материалдар жасау өндіріс салаларында жасалуы қажет.

2. Жаңа материалдар мен химиялық технологиялар; ақпараттық технология; «тірі жүйелер» технологиясы ғылыми-техникалық бағыттарды жүзеге асыру үшін басымдық негізде мемлекеттік деңгейде қолдау жасау қажет.

3. Өндіріс саласында индустриалды-инновациялық қызметті ендіруді жылдамдатуға бағытталған заңнамалық базаны жетілдіру мақсатында мемлекеттік қолдауға бағытталған қолданыстағы құқықтық базаға өзгерістер мен толықтырулар енгізу мен заңдар мен нормативтік актілерді шығару үрдісін жеделдету қажет [1, б.110].

Қазіргі мезгілде тек мемлекет қана экономиканы жаңартудың қозғаушы күші бола алады, өйткені отандық жеке сектор әлі ұзақ уақыт ірі және ұзақ мерзімді инвестициялар жасай алмайды. Мемлекеттік қолдау бірнеше салаларлық жобалар мен жаңа экспортқа бағытталған өнім шығару шеңберін жүзеге асыруға бағытталуы керек.

2008-2015 жылға арналған стратегияға сәйкес жақын арада мақсатты зерттеу мен жағымды жағдайлар негізінде жоғары техонлогиялық өнім



кешені құрылуы мақсатында төмендегі бағыттарда: бейбіт мақсаттағы атом энергиясы мен басқа да дәстүрлі емес энергия көздері; сирек металлдар негізінде жасалатын жаңа материалдар, ерітінділер, түрлі қабаты бар тот баспайтын болат т.б.; химия, мұнай химиясы, жоғары сапалы мұнай химиялық өнімдері, соның ішінде этилен, полиэтилен, т.б. салаларындағы жетістіктер; қатты денелер физикасы, радиофизика салаларындағы нәтижелер; биотехнология, биохимия шаралар қолдануы ұсынылады[2].

Ғылым мен техниканың жаңа бағыттарының шапшаң дамуы, ғылымдар түйісіндегі жетістіктер жоғары және орта кәсіби білімі бар мамандады дайындау үрдісі құрылымдық қайта қарау қажеттілігін талап етеді. Әлемнің дамыған елдерінің тәжірибесі көрсеткендей, жақын болашақта ақпараттық технологиялар, биоинженерия, қуатты компьютерлік қолдаумен жаңа физикалық принциптерді үйлестіретін жоғары өндірістік технологиялар, экология және тағы басқа облыстарының мамандарына сұраныс аса жоғары және тұрақты болады.

Қазақстанның инновациялық әлеуетін көтеру үшін келесі шаралар кешенін ұсынамыз:

мемлекет бюджетінен тиімділігі жоғары және технологиялық даму бағдарламаларын, мемлекеттік маңыздылығы бар инновациялық жобаларды, коммерциялық жағынан тиімді инновациялық жобаларды толығымен және үлесті қаржыландыру;

жоғары технологиялық өндіріске қаражаттарын салатын инвесторларға мемлекет тарапынан қолдау көрсету

және оларды ынталандыру;

әртүрлі ұйымдық-құқықтық нысандағы кәсіпорындарға (инновацияларды игерген кезеңде) жеңілдіктермен несиелер, субсидиялар, субвенциялар беру;

ғылыми сыйымдылығы бар құрал-жабдық лизингін және инновациялық өнімді дамыту;

инновациялық жобалар мен оларды іске асырушыларды кондипломдық таңдау жүйесін жетілдіру;

экономика саласында шағын, тиімді және тез сатылатын инновациялық жобалардың үлестік салмағын арттыру;

инновациялық сфераға шағын кәсіпкерлік субъектілерін тарту;

заңдық-құқықтық базаға өзгертулер енгізу;

экономикалық ынталандыру жүйесін құру, яғни салықтық, несиелік және т.б. жеңілдіктер жасау;

ақпаратпен қамтамасыз ету[3].

Әлемдік экономиканың жаһандауы және қазақстандық экономиканың ашық жағдайында отандық компаниялардың ел ішіндегі және шетелдегі тауарлар мен капитал нарықтарындағы бәсекелік күреске дайын еместігі анық байқалуда. Сондықтан Қазақстан Республикасының әрі қарай дамуында тек өндірістің тұрақтануы мен өсімі ғана емес, оның құрылымдық жағынан атқарады. Оның үстіне олардың бір бөлігі іс жүзінде жобалы инновациялық жүйенің әрекеттері болып табылады. Қазіргі таңда кез келген елдің экономикасының дамуы, халықтың рухани және материалдық игіліктерінің дамуына байланысты екені шындық.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

Б.А. Алдашев, Е.В. Ткач «Инновационная структура: понятие, основные элементы и направления развития» НЖП «Транзитная экономика» №2-2007 жыл.

Қазақстанның индустриялық-инновациялық дамуының 2008-2015 жылдарға арналған стратегиясы. Астана 2008 жыл.

Б.Н. Исабеков «Индустриялық-инновациялық қызметінде кәсіпкерлікті құру мен дамытудың мәселелері» э.ғ.к. дис. Авторефераты, Алматы 2006 жыл



Түйін сөздер: инновациялық қызмет, инновациялық әлеует, инновациялық әлеуетті көтеру шаралары.

Резюме
А.Т.Дарibaева
Магистрант ААЭС
e-mail: aliya_t_d@mail.ru

Аксиоматично то, что экономический потенциал и общественно-политическая стабильность, демократическое развитие являются основой успешного решения сложных экономических и политических задач. В научной статье рассмотрены приоритетные направления, оказывающие влияние на рост научно-технического и производственного потенциала. Автором рекомендованы также мероприятия по повышению инновационного потенциала Казахстана.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный потенциал, меры повышения инновационного потенциала.

Summary
A.T.Daribayeva,
undergraduate of Almaty Academy of Economy and statistics
e-mail: aliya_t_d@mail.ru

In the scientific article the priority directions having impact on growth of scientific and technical and production potential are considered. The author recommended also actions for increase of innovative potential of Kazakhstan.

Keywords: innovative activity, innovative potential, measures of increase of innovative potential.



УДК 37:002:378.147.88

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

С.А. Калдыгожина

магистрант специальности «Экономика»

Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы

моб. тел. 8 777 2453229

e-mail:saule_0102@mail.ru

Аннотация

Основной целью государственной политики Казахстана в области строительства остается решение жилищной проблемы. В статье проведен анализ становления рынка жилой недвижимости в Казахстане. Автор выделяет четыре основных этапа этого процесса. Также обращается внимание на вопросы предложения и спроса жилья на рынке недвижимости и факторах, влияющих на них.

Ключевые слова: рынок недвижимости, рынок жилья, программа жилищного строительства.

В Послании Президента народу Казахстана от 17.01.2014 года озвучена основная задача в решении жилищной проблемы республики: «Создание полноценного сбалансированного рынка жилья, как со стороны предложения, так и со стороны спроса; привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирование государственно-частного партнерства; развитие индивидуального жилищного строительства; развитие инженерно-коммуникационной инфраструктуры районов жилищной застройки; повышение доступности ипотечного кредитования и жилищных строительных сбережений для широких слоев населения» [1]. Материальная база рынка недвижимости в Казахстане на начальном этапе его развития складывалась из двух источников. Первый – это бесплатная приватизация жилья гражданами, бесплатная и платная приватизация нежилых помещений и земельных участков (рынок первичной приватизации недвижимости). Второй – это формирование в рамках строительной отрасли и вне ее сегмента коммерческого строительства и продажи объектов (первичный рынок строительства и продажи недвижимости). В дальнейшем формировался вторичный рынок – рынок перепродажи ранее приватизированных или впервые проданных

новых объектов.

Сегодня одной из наиболее активно развивающихся составляющих рынка недвижимости является рынок жилых помещений, формируемый за счет строительства и инвестиционной деятельности, приватизации объектов жилищного фонда и продажи муниципальных квартир, осуществления операций с жилыми помещениями, находящимися в собственности граждан.

Анализ становления рынка жилой недвижимости в Казахстане позволяет выделить четыре основных этапа этого процесса, по мере которых рынок начинает приобретать все более и более зрелые черты [2]:

I. Стартовый (начальный) этап - 1992 -1993 годы;

II. Продвинутый этап - 1994-1995 годы;

III. Переходный этап - 1996 -2000 годы;

IV. Этап развитого рынка – начало 2000-х тысячных и по настоящее время.

На первом этапе сделки носили единоличный характер, а цены формировались стихийно, поскольку еще не был определен механизм ценообразования для абсолютно нового товара. Жилье покупалось лишь по своему прямому назначению.

На втором этапе в 1994 - 1995 годах, хотя предложение и превышало



спрос, цены на рынке недвижимости были достаточно высоки, и в течение следующих двух – трех лет продолжали расти. Благоприятным толчком для развития рынка, вероятно, явился отложенный спрос населения. Поняв, что настал удачный момент, люди, имеющие свободные средства, стали вкладывать их в недвижимость.

Следующим этапом было некоторое снижение темпа роста цен на недвижимость (1996 – 1998 гг.) и затем их резкое падение (1999 – 2000 гг.). После ввода национальной валюты – казахстанского тенге – страна оказалась в сложной ситуации. Кредиты не возвращались, многие предприятия обанкротились и, как следствие этого, спрос на недвижимость резко упал.

Также перенос столицы из Алматы в Астану в 1997 году повлек за собой весьма значительные колебания спроса, а вместе с ним и цен на жилую недвижимость. В Алматы ввиду значительного оттока населения, цены на недвижимость снизились примерно на 10-15% в долларовом эквиваленте. В Астане, где наблюдался значительный дефицит жилья, цены после огромного скачка в 1998 году немного стабилизировались.

По мере увеличения сделок на рынке жилья росло число фирм и их влияние на организацию рынка и спектр услуг, предлагаемых населению, стал шире. Эти фирмы начали заниматься не только посредничеством при совершении сделок купли-продажи и аренды вторичного жилья, но и продажей нового первичного жилья. Появились риэлтерские агентства, принимающие активное участие в разработке и реализации проектов по развитию недвижимости, а также по управлению недвижимым имуществом.

В настоящее время предложение жилья на рынке недвижимости формируется из излишков жилья на вторичном рынке, части муниципального и государственного жилого фонда, а также вводимых в строй новых домов и квартир.

В целом реализация жилья на вторичном рынке имеет тенденцию к

достижению баланса между потребностью семьи и размером ее дохода. Так, семья с достаточным уровнем дохода, нуждающаяся в улучшении жилищных условий, будет стремиться продать свою квартиру для покупки большей по площади или более комфортабельной. И, наоборот, пенсионеры, проживающие в большой квартире, но не способные ее содержать, будут заинтересованы в ее реализации и покупке меньшей, получая хороший доход от разницы в стоимости квартир. В начале двухтысячных годов эти тенденции уравнивали друг друга и мало влияли на предложение на рынке жилья.

На сегодняшний день ситуация на рынке жилья развивается в соответствии со стратегией долгосрочного развития строительной отрасли, где целевыми индикаторами стратегии развития являются: строительство до 2015 года 24300 тыс. кв. метров общей площади жилья, том числе в 2014 году - 6150 тыс. кв. метров. Возникла необходимость дать импульс для расширения применения новых механизмов финансирования строительства жилья, путем их стимулирования. Государством накоплен значительный опыт оказания поддержки рынка через акиматы и государственные институты развития, такие как акционерное общество «Казахстанская ипотечная компания» (далее - КИК), акционерное общество «Фонд Национального Благополучия «Самрук-Казына» (далее - ФНБ «Самрук-Казына»), ЖССБК в рамках реализации Государственной программы жилищного строительства и антикризисных мер [3].

Поэтому сегодня усилились меры государственной поддержки жилищного строительства. При этом сохраняются объемы ввода государственного жилья, необходимо шире использовать потенциал системы жилищных строительных сбережений, продолжить строительство инженерно-коммуникационной инфраструктуры, а также стимулировать привлечение частных инвестиций в жилищное строительство. Для реализации указанных задач раз-



работана новая Программа жилищного строительства на период до 2015 года, в которой отражены механизмы по стимулированию жилищного строительства (развитию ИЖС, инженерно-коммуникационной инфраструктуры районов жилищной застройки и др.) и повышению доступности жилья для широких слоев населения [4].

В то же время, если не учитывать фактор антикризисных мер, то рынок строительства с участием частного капитала в годы кризиса сузился и не имеет явных предпосылок для его оживления. Кроме того, следует отметить, что ужесточение требований, установленных Правилами классификации активов, условных обязательств и создания провизии (резервов) против них, утвержденными постановлением Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций к формированию провизии банками второго уровня (далее - БВУ) также явилось одной из причин, повлиявших на сокращение практики финансирования долевого строительства за счет кредитования дольщиков. В силу вышеуказанных причин увеличились риски БВУ при кредитовании жилищного строительства за счет сокращения соинвесторов (дольщиков) как в части финансирования проектов строительства, так и в части возврата средств за счет сокращения продаж.

Кроме того, БВУ, не обладая длинными ресурсами, не имеют возможности осуществлять соответствующее по срокам кредитование строительства. Данные обстоятельства, вкуче с трудностями по привлечению дольщиков, приводят к появлению кассовых разрывов в финансировании строительства, что в свою очередь проявляется в негативном влиянии на общий процесс строительства жилого объекта.

В связи вышеуказанным, представляется необходимым применение определенных механизмов:

1. На различных этапах данных бизнес процессов (привлечение финансирования, продажи), обеспечивающих и стимулирующих рост привлечения иных, кроме дольщиков, соинвесторов строительства посредством формирования пула покупателей и фондирования БВУ;

2. Снижение платежеспособного спроса в связи с кризисными явлениями;

3. Снижение активности БВУ в связи с ухудшением качества активов в виде залогового обеспечения из-за значительного обесценения стоимости недвижимости и усилением требований Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций;

4. Завершением Государственной программы жилищного строительства в Республике Казахстан на период до 2015 года [5].

Список использованной литературы:

1. Назарбаев Н.А. Послание Президента РК народу Казахстана// Казахстанская правда. - 2014, январь – 18.
2. Закон РК. О жилищных отношениях:– Алматы: ЮРИСТ, 2010. – 52с.
3. Постановление Правительства РК от 31 марта 2011 года № 329.
4. Программа жилищного строительства в РК на 2011-2014 годы. [Admin_kn](#), 2013.
5. Республика Казахстан. Закон о внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам развития арендного сектора жилья. // Казахстанская правда. - 2012, январь.



Summary

**THE MAIN TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF REAL ESTATE
MARKET IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

S. A. Kaldygojina

*undergraduate of the specialty "Economy"
Almaty academy of economy and statistics, Almaty
Tel. 8 777 2453229
e-mail: saule_0102@mail.ru*

Main objective of a state policy of Kazakhstan in the field of construction is the solution of housing problem. In article the analysis of the market of housing in Kazakhstan is carried out. The author notes the main stages of formation of the market of housing.

Keywords: *real estate market, housing market, housing development programme.*



УДК657
**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА
В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

М.С.Ержанов
д.э.н., профессор
Университет «Туран»
e-mail: <almayerzhanova@gmail.com>
А.М.Ержанова
к.э.н., доцент
Университет «Туран»
e-mail: almayerzhanova@gmail.com

Аннотация

В настоящее время услуги по налоговому аудиту и сопутствующие ему услуг становятся наиболее востребованными. Налоговый аудит и налоговое консультирование сейчас являются основными направлениями деятельности аудиторско-консультационных фирм в Казахстане. Это также связано с необходимостью повышения налоговой дисциплины и повышения грамотности налогоплательщиков. Авторы указывают на проблемы при проведении налогового аудита.

Ключевые слова: *налоговый аудит, сопутствующие услуги, налоговое консультирование, налоговый риск.*

Высокая динамика развития бизнеса и условия жесткой рыночной конкуренции предопределяют необходимость применения качественно новых, прогрессивных методов управления хозяйственной деятельностью коммерческих предприятий. Компании, дошедшие до определенной точки развития, требуют грамотно отлаженную систему управления предприятием, позволяющую выйти на другой, более эффективный уровень.

В настоящее время наиболее востребованными являются услуги по налоговому аудиту и сопутствующие ему услуг. Это связано с тем, что налоги и сборы занимают достаточно высокий удельный вес в обязательствах коммерческих предприятий. Неверное либо не своевременное исчисление и уплата налогов и сборов приводит к необходимости уплаты пени, штрафных санкций. В общегосударственном масштабе налоги составляют основу доходов республиканского бюджета. Следовательно, налоговый аудит имеет и общегосударственное значение.

Актуальность налогового аудита связана с тем, что налоги представляют собой часть отношений предприятий с государственными и контролирующе-

щими органами и нарушения в данной области могут повлечь за собой негативные последствия для предприятия.

В настоящее время акционеры и финансовый менеджмент компаний все чаще рассматривают налоговые обязательства как самостоятельный объект аудита, что объясняется значительным размером налоговых отчислений предприятий в бюджет, особенностями налоговых правоотношений и характером налоговой ответственности. Внимательное отношение к налогам соответствует современной тенденции выделения налогов в отдельную составляющую бизнеса компании с целью осуществления более эффективного управления налогами и рисками, связанными с их исчислением и уплатой.

Проверка налоговых обязательств должна осуществляться более детально по сравнению с аудитом в рамках годовой финансовой отчетности предприятия. Это связано с тем, что налоговое законодательство Республики Казахстан является сложным и подвержено изменениям, а функциональные обязанности аудиторов при осуществлении годового аудита финансовой отчетности весьма обширны, что не всегда позволяет им охватить



проверкой все возможные налоговые и правовые проблемы предприятия.

Налоговый аудит и консультирование в области налогообложения сейчас одно из основных направлений деятельности аудиторско-консультационных фирм в Казахстане. Это, прежде всего, связано со сложной системой налогообложения в нашей стране и с наличием большого количества спорных арбитражных дел по налоговым вопросам (широкое применение получила практика, когда аудиторские фирмы отстаивают интересы своих клиентов перед налоговыми органами в спорных случаях толкования действующего законодательства и даже в судебном порядке). Среди услуг наибольшим спросом пользуются следующие: проверка достоверности налоговой отчетности (налоговый аудит), защита интересов клиента в налоговых органах и арбитражном суде, налоговое планирование. Роль налогового аудита и налогового консультирования возрастает из года в год, что обусловлено постоянно меняющимся налоговым законодательством; сложностью механизма исчисления и уплаты налогов и сборов; неоднозначностью положений налогового законодательства; недостаточной компетентностью руководителей и сотрудников бухгалтерских служб; повышением «качества» исков налоговых органов к налогоплательщикам, которые рассматриваются в судебном порядке (иски налоговых органов к налогоплательщикам становятся все более юридически грамотно построенными и обоснованными, суды все чаще становятся на сторону налоговых органов, а не налогоплательщиков); стремлением налогоплательщиков к минимизации налоговой нагрузки в рамках действующего законодательства.

Усиливается роль аудиторской проверки соответствия финансовых и налоговых отчетов предприятия всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты предприятием налогов и других платежей в бюджеты различ-

ных уровней и внебюджетные фонды, для выявления недостатков (недоимок и т.д.) и снижения вероятности привлечения к ответственности предприятия. Аудиторской фирмой могут быть даны обоснованные рекомендации в случае выявления нарушения налогового законодательства и искажений финансовой и налоговой отчетности у предприятия. Это поможет аудируемому предприятию оперативно устранить выявленные аудиторскими в ходе аудиторской проверки нарушения правил ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, что способствует формированию достоверной информации с одной стороны и снижению налоговых рисков, что в свою очередь, способствует пополнению доходной части бюджета.

Налоговые органы заинтересованы в проведении налоговой проверки для повышения налоговой дисциплины и повышения грамотности налогоплательщиков, а также к выявлению и пресечению налоговых правонарушений.

В свою очередь, растет потребность в использовании налогового аудита, налогового планирования и налоговой оптимизации предприятиями. Налоговым законодательством предусмотрены различные штрафные санкции за ошибки, допущенные налогоплательщиком при расчете сумм налоговых обязательств по налогам, сборам (обязательным платежам). В этой связи, предприятиям чрезвычайно важно не только правильно рассчитывать сумму налогового обязательства, но и уметь грамотно и своевременно исправлять допущенные ошибки (если таковые имели место).

При проведении налогового аудита особое внимание уделяется проверке расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость и корпоративному подоходному налогу. Это связано с тем, что данные налоги занимают значительный удельный вес как в доходах бюджетов, так и в общей сумме кредиторской задолженности предприятий.

Проведение налогового аудита позволяет не только сделать вывод относительно правильности исчисления



и уплаты налогов, но и минимизировать налоговые риски и потенциальные санкции за нарушение налогового законодательства, оказывающие нередко существенное влияние на общее финансовое состояние предприятия. Поэтому налоговый аудит имеет огромное значение как для предприятий, что обеспечивается объективностью оценки правильности исчисления налогов, так и для различных категорий пользователей, восстанавливая доверие между составителями и пользователями финансовой и налоговой отчетности.

Для Казахстана характерна сложная система налогообложения, наличие большого количества спорных арбитражных дел по налоговым вопросам и значительные административные, финансовые и уголовные санкции за нарушение налогового законодательства, что само по себе обуславливает потребность в услугах, направленных на минимизацию налоговых рисков и потому осуществляемых в рамках аудиторских проверок. Это свидетельствует о преимущественной направленности деятельности большинства аудиторских фирм на проверку правильности расчета и уплаты налогов. Фактически в республике за два десятилетия сложилась система не финансового аудита, направленного на проверку правильности расходования средств, отражения в отчетности финансовой информации об активах, пассивах и прибыли, подтверждение или не подтверждение правильности ведения бухгалтерского учета в соответствии с законодательством, а система налогового аудита, ориентированная на снижение налоговых рисков предприятия.

В процессе аудита финансовой отчетности аудитором проверяются вопросы правильности исчисления и уплаты налогов, однако в отличие от налогового аудита данные вопросы проверяются выборочным способом, и подчас размер выборки, приемлемый для выражения мнения о достоверности финансовой отчетности является недостаточным для выражения мнения о достоверности налоговой отчетности.

По этой причине многие предприятия, для которых аудит является обязательным, дополнительно указывают в договорах с аудиторскими фирмами объем работ по налоговому аудиту. Но не для всех предприятий такой подход является обоснованным. Для предприятий с большими оборотами и разветвленной сетью обособленных подразделений становится необходимым проведение полноценного налогового аудита.

Результатом проведения налогового аудита являются заключение о результатах проведения налогового аудита и отчет по результатам проведения налогового аудита. В этих документах аудиторы выражают мнение о степени полноты и правильности исчисления, отражения и своевременности перечисления предприятием налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды. Заключение о результатах проведения налогового аудита не может рассматриваться как аудиторское заключение о достоверности финансовой отчетности в целом. Отчет по результатам проведения налогового аудита содержит в себе рекомендации по исправлению выявленных существенных нарушений и рекомендации по совершенствованию системы бухгалтерского и налогового учета и внутреннего контроля с позиций налогообложения.

С целью изучения и подтверждения важности налогового аудита и налогового консалтинга на практическом материале нами было проведено анкетирование руководителей, финансовых директоров и главных бухгалтеров 100 коммерческих предприятий различных отраслей экономики по г. Алматы.

Важность налогового аудита и налогового консалтинга подтверждают результаты проведенного нами анкетирования. Проведенное исследование показало, что наименее востребованными услугами являются услуги по постановке, восстановлению и ведению бухгалтерского учета, составление финансовой отчетности, а наиболее востребованы услуги по налоговому консультированию, услуги по оценке правильности определения налогооблагаемой базы и



расчета налоговых обязательств.

Данные опроса показали, что более 90% опрошенных предприятий используют или хотели бы использовать услуги по налоговому аудиту и сопутствующим аудитам услугам в области налогообложения. Около 60% опрошенных предприятий используют услуги по налоговому консультированию. Данным видом услуги пользуются как крупные, так и малые предприятия. Однако, крупные предприятия пользуются данными видами услуг чаще, и, как правило, данные услуги носят систематический характер. Это связано и с большими финансовыми возможностями. На малых предприятиях услуги по налоговому консультированию зачастую носят разовый характер и используются по наиболее сложным и спорным вопросам налогообложения.

По результатам проведенного анкетирования, было выявлено, что предприятиями используются различные виды сопутствующих аудиту услуг. На малых предприятиях, в связи с отсутствием отдела внутреннего контроля, пользуются спросом такие услуги сопутствующие налоговому аудиту как: постановка и ведение бухгалтерского и налогового учета, составление финансовой и налоговой отчетности, услуги по оценке правильности определения налогооблагаемой базы, а также услуги по оценке правильности расчета налоговых обязательств. В отличие от малых, крупные и средние предприятия, могут использовать достаточно широкий спектр услуг, сопутствующих аудиту.

В настоящее время компании испытывают острую необходимость в качественной постановке, ведении, а также контроле налогового учета. Высокая востребованность налогового аудита и сопутствующих ему услуг связана, прежде всего, с вступлением в силу Налогового Кодекса РК.

Как правило, налоговый аудит проводится в преддверии налоговой проверки предприятия в целях снижения налоговых рисков, возникающих обычно в процессе проведения проверок налоговыми органами. Это связа-

но с тем, что проведение налогового аудита не освобождает предприятие от налогового контроля, осуществляемого налоговыми органами.

Следует отметить, что положительное заключение по налоговому аудиту нельзя трактовать как подтверждение достоверности финансовой отчетности предприятия в целом, хотя очевидно, что факт подтверждения налоговой отчетности серьезно повышает шансы на достоверность финансовой отчетности.

В настоящее время в Казахстане все больше крупные компании объявляют тендера на проведение налогового аудита и выделяют достаточно хороший бюджет для аудиторских фирм по оказанию таких услуг.

В настоящее время акционеры и финансовый менеджмент компаний все чаще рассматривают налоговые обязательства как самостоятельный объект аудита, что объясняется значительным размером налоговых отчислений предприятий в бюджет, особенностями налоговых правоотношений и характером налоговой ответственности. Внимательное отношение к налогам соответствует современной тенденции выделения налогов в отдельную составляющую бизнеса компании с целью осуществления более эффективного управления налогами и рисками, связанными с их исчислением и уплатой.

В процессе аудита финансовой отчетности проверяется правильность исчисления и уплаты налогов, однако в отличие от налогового аудита для этого используется выборочный способ, и подчас объем выборки, приемлемый для выражения мнения о достоверности финансовой отчетности, является не презентабельным для выражения мнения о достоверности налоговой отчетности. Именно по этой причине многие предприятия, для которых общий аудит является обязательным, отдельно указывают в договорах с аудиторскими фирмами объем работ по проверке налоговых обязательств. Такой подход, возможно, оправдан в случае относительно небольших предприятий, для которых характерны



незначительные налоговые риски. Для предприятий с большими оборотами и разветвленной сетью структурных подразделений такой подход вряд ли можно считать обоснованным, поскольку у подобных компаний есть потребность в проведении отдельного, полноценного налогового аудита.

Таким образом, налоговый аудит как независимая проверка налоговой отчетности, правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налоговых платежей по-настоящему востребован в Республике Казахстан, а доля данного направления аудита постоянно увеличивается.

В то же время дальнейшее развитие и широкие возможности применения налогового аудита в Казахстане сталкиваются с множеством неурегулированных вопросов и проблем, что, безусловно, осложняет настоящее и будущее налогового аудита. Самыми основными из них являются:

отсутствие надлежащего законодательного регулирования вопросов, связанных с проведением налогового аудита;

отсутствие научных исследований по определению существенности и оценке аудиторского риска при проведении налогового аудита;

нерешенность вопросов и самих подходов к определению ответственности аудиторских фирм за результаты некачественно проведенного налогового аудита;

отсутствие в подавляющем большинстве аудиторских фирм, проводящих налоговый аудит, внутрифирменных стандартов, регулирующих данную деятельность;

отсутствие отраслевых методик налогового аудита;

отсутствие разработок по предварительному анализу отчетности и информации о предприятии, необходимому для эффективной организации налогового аудита;

отсутствие установленного перечня вопросов, подлежащих обязательному рассмотрению в процессе налогового аудита.

Наряду с общими методологическими вопросами относительно места налогового аудита в общей системе современного аудита, необходимо законодательного закрепления понятия «налоговый аудит», имеются значительные проблемы в методике общего аудита как такового и налогового аудита в частности. Так не разработаны отраслевые методики проведения налогового аудита, отсутствуют разработки по предварительному анализу налоговой отчетности и информации о предприятии, необходимой для эффективной организации налогового аудита, отсутствуют научные исследования относительно определения существенности и оценки аудиторского риска при проведении налогового аудита.

Список использованной литературы:

- 1 К.Ш. Дюсембаев. Теория аудита. -Алматы:Экономика, 2013. - 861с.
- 2 Утцайт Е.М. Аудит и другие науки. -М.: Академия бюджета, 2011. - 373с.
- 3 Кришталева Т.И. Аудит налогообложения: Учеб. пособие. / Т.И. Кришталева. — М. : ИТК «Дашков и К», 2009. — 272 с.
- 4 Сборник международных стандартов аудита и контроля качества, -Алматы, 2009. -984с.

Summary

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF TAX AUDIT IN MODERN MARKET CONDITIONS

M. S. Erzhanov

doctor of economic sciences, professor

University of "Turan "

e-mail:almayerzhanova@gmail.com

A.M.Erzhanova

associate professor, candidate of economic sciences,

University of "Turan "

e-mail:<almayerzhanova@gmail.com>



Tax audit and tax consultation now are the main activities of auditor consulting firms in Kazakhstan. It is also associated with the need to increase fiscal discipline and literacy of taxpayers. The authors point out the problems with the tax audit.

Keywords: *the tax audit, accompanying services, tax consultation, tax risk.*



УДК 657 (075)
**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ
НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В.Л. Назарова

к.э.н., профессор ААЭС

e-mail: vnazarova@lenta.ru

А. Минисбаева

магистрант

специальности «Учет и аудит» ААЭС

e-mail: vnazarova@lenta.ru

Аннотация

Содержание налоговой политики государства в период реформ во многом предопределило характер проблем, находящихся в центре внимания большинства исследований. Налоговый Кодекс Республики Казахстан устанавливает обязанность налогоплательщика вести налоговый учет.

Налоговая политика оказывает существенное влияние на финансовые результаты и на эффективность финансово - хозяйственной деятельности организации. Кроме того, она оказывает влияние и на формирование учетной политики, поскольку именно на основе бухгалтерской информации формируются отчеты перед фискальными органами.

Ключевые слова: *налоговая политика, Налоговый Кодекс Республики Казахстан, формирование налоговой системы.*

Формирование современной налоговой системы Казахстана вызвало рост интереса к налоговой тематике. При этом содержание налоговой политики государства в период реформ во многом предопределило характер проблем, находящихся в центре внимания большинства исследований. Налоговый Кодекс Республики Казахстан устанавливает обязанность налогоплательщика вести налоговый учет. Под налоговым учетом понимается отражение в специальных документах - налоговых регистрах - подробной информации о состоянии и изменениях объекта налогообложения. Именно эти данные становятся впоследствии базой для исчисления налогов, что отражается в налоговых декларациях, представляемых в налоговую инспекцию по месту нахождения налогоплательщика или его обособленных подразделений [1].

Налоги, являясь мощнейшим инструментом экономического регулирования и вторгаясь в сферу стратегических, тактических и оперативных решений, ставят руководителей предприятий перед необходимостью обладанием знаниями и организацией

системы налогового менеджмента на предприятии.

Исходя из рассмотренных понятий, сформируем определение налоговой политики.

Налоговая политика представляет собой совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов. В этой деятельности государство опирается на функции, присущие налогам, и использует эти функции для проведения активной налоговой политики.

Налоговый Кодекс РК предъявляет определенные требования к объектам налогообложения и условиям исчисления налогов. Например, организация вправе сделать выбор между обычной схемой налогообложения и налогообложением при упрощенной системе ведения учета. Количество объектов налогообложения и условия исчисления налогов могут быть разными, как и формы налоговой и бухгалтерской отчетности.



При этом следует иметь в виду отраслевые особенности отдельных организаций. Так, строительные организации, выполняющие, как правило, подрядные работы, имеют значительный оборот. Большие суммы выручки от реализации предопределяются общей сметной стоимостью строительства и обычно значительно превышают пороговые значения оборотов, при которых допускается ведение учета по упрощенной схеме.

Практически во всех случаях у налогоплательщика возникает необходимость выбора того или иного варианта налогообложения. Как следствие, возникает необходимость обосновать решение в пользу сделанного выбора и оформить его документально. Такое документальное закрепление выбранного варианта налогообложения фактически определяет налоговую политику организации и предопределяет существенную часть его учетной политики вообще.

Налоговая политика (ст. 10 НК РК) - совокупность мер по установлению новых и отмене действующих налогов и других обязательных платежей в бюджет, изменению ставок, объектов налогообложения и объектов, связанных с налогообложением, налоговой базы по налогам и другим обязательным платежам в бюджет в целях обеспечения финансовых потребностей государства на основе соблюдения баланса экономических интересов государства и налогоплательщиков.

Другими словами налоговая политика представляет собой форму реализации налоговой идеологии и налоговой стратегии предприятия в разрезе наиболее важных аспектов деятельности в области налогового планирования и на отдельных этапах ее осуществления. В отличие от налоговой стратегии в целом, налоговая политика формируется лишь по конкретным направлениям налогового планирования на предприятии, требующим обеспечения наиболее эффективного управления для достижения главной стратегической цели этого процесса.

Формирование налоговой политики по отдельным аспектам налогового

планирования может носить многоуровневый характер. Так, в рамках политики управления налоговыми отчислениями предприятия могут быть разработаны политика управления косвенными и прямыми налогами. В свою очередь, политика управления косвенными налогами может включать в качестве самостоятельных блоков политику управления отдельными их видами (налог на добавленную стоимость, акцизы и др.).

Необходимо отметить, что для налоговой политики объектом воздействия выступают налоговые отношения, возникающие между государством и налогоплательщиками в процессе установления и взимания налоговых платежей.

Налоговая политика, являясь составной частью финансовой политики организации, призвана обеспечивать гармоничную увязку результатов деятельности организации с решением общегосударственных задач. Налоговая политика реализует распределительную функцию финансов, регулируя распределение денежных доходов организаций и физических лиц между ними, с одной стороны, и государством, с другой. На уровне организации разработка методов и приемов оптимизации налоговых платежей при соблюдении налогового законодательства составляет главную задачу корпоративного налогового менеджмента. Целью корпоративного налогового менеджмента является, таким образом, минимизация расходов, связанных с налоговыми платежами организации и ее финансовыми результатами.

Для реализации своей цели налоговый менеджмент участвует в разработке учетной политики, поскольку именно на основе данных бухгалтерского и налогового учета формируется отчетность организации перед налоговыми органами.

Критерием выбора того или иного варианта налоговой политики организации можно принять суммарную величину налоговых платежей, рассчитанную на очередной планируемый год при данном объеме продаж. При этом



по каждому объекту налогообложения менеджмент организации разрабатывает и реализует мероприятия по формированию такой налоговой базы, которая приведет к снижению налоговых платежей при данном объеме продаж.

Налоговая политика представляет собой составную часть общей политики управления капиталом предприятия, заключающуюся в выборе наиболее эффективного варианта уплаты налогов при альтернативных направлениях хозяйственной деятельности и связанных с ней операций. В отдельных случаях разработанная предприятием налоговая политика сама может быть критерием корректировки отдельных направлений такой деятельности предприятия [2, с. 7-14].

Налоговая политика организаций является составной частью финансовой политики. Она обеспечивает гармоничную увязку результатов деятельности организации с решением общегосударственных задач посредством безусловного выполнения требований налогового законодательства.

Особенностью налоговой политики является то, что она формируется на стыке экономических и правовых отношений. Первые – образуют ее содержательную основу, вторые – обеспечивают практическую реализацию, часто выступая при этом в качестве ограничивающего фактора для принятия экономических решений.

Указанная особенность налоговой политики, накладывает значительный отпечаток на ее формирование, поскольку во многих случаях цели и задачи, стоящие перед субъектами налоговой политики, не могут быть реализованы с помощью методов и средств, допустимых с правовой точки зрения, а имеющиеся в распоряжении средства несовместимы с целевыми установками субъекта налоговой политики [3, с. 22-26].

Сущность налоговой политики юридического лица заключается в разработке системы методов и приемов ведения и организации отношений с контрагентами, оптимизирующей величину налогов при соблюдении

налогового законодательства.

Основная цель налоговой политики организации - оптимизация всех расходов, связанных с уплатой налогов, - как непосредственно сумм налогов, так и косвенных затрат (заполнение и подача деклараций и т.п.). Целью налоговой политики может являться максимизация прибыли при минимизации издержек, в которые входят налоговые платежи. Следует обратить внимание, что налоговая минимизация – это максимальное снижение всех налогов, а налоговая оптимизация – это процесс, связанный с достижением определенных пропорций всех аспектов деятельности хозяйствующего субъекта в целом, осуществляемых им сделок и проектов.

Налоговая политика сочетает в себе черты правового, экономического, политического и организационного механизма управления, наиболее важным из которых являются организационный и экономический механизм. Организационно-экономический механизм формирования налоговой политики на предприятии позволяет комплексно решать проблемы налогового планирования и экономического анализа деятельности предприятия с позиций системы управления.

Налоговая политика оказывает существенное влияние на финансовые результаты и на эффективность финансово - хозяйственной деятельности организации. Кроме того, она оказывает влияние и на формирование учетной политики, поскольку именно на основе бухгалтерской информации формируются отчеты перед фискальными органами.

Критерием выбора того или иного варианта налоговой политики можно принять плановую величину налоговых платежей. В рамках этой суммы платежей оценивается эффективность деятельности организации с помощью показателей, характеризующих финансовое положение: рентабельности, фондоотдачи, оборачиваемости, ликвидности. В свою очередь, эти показатели оказывают влияние на величину расчетного периода освоения ресурсов, на соотношение



темпов роста объемов реализации и темпов роста капитальных вложений.

Необходимо отметить о значимости государственной налоговой политики при формировании налоговой политики предприятия. Государственная налоговая политика является важнейшим внешним фактором, оказывающим влияние на формирование налоговой политики предприятия.

Характер государственной налоговой политики определяются пониманием роли и места государства в развитии страны, существующим в каждой стране в тот или иной момент времени. История развития большинства стран с рыночной экономикой свидетельствует о чередовании периодов преобладания рыночного конкурентного механизма с периодами усиления государственного регулирования экономики. Большая значимость налоговых поступлений в формировании государственных доходов определяет роль и место налоговой политики государства в рамках государственной экономической политики в целом.

Учитывая вышесказанное, выделим основные черты современной налоговой системы, в наибольшей степени оказывающие влияние на формирование защитного характера налоговой политики предприятий. К ним будут отнесены: отсутствие экономического обоснования налоговой базы как количественной характеристики объекта налогообложения; значительные расходы налогоплательщиков по исполнению налоговых обязательств; недостаточная эффективность системы налогового контроля, связанная, в том числе и с нечеткостью формулировок налогового законодательства, не позволяющей сформировать доказательную базу для привлечения налогоплательщиков к ответственности.

Задача предприятия при разработке налоговой политики состоит в том, чтобы, с одной стороны, остаться в рамках правового поля, а с другой – в максимальной степени учесть цели и задачи, стоящие перед ним, как самостоятельным хозяйствующим субъектом.

Список использованной литературы:

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый Кодекс) от 10.12.2008 г. № 99-IV (с изменениями и дополнениями)
2. Абрамов М.Д. Об основных направлениях налоговой политики // Налоговые споры: теория и практика. – 2006 - N 3
3. Горский И.В. Налоговая политика и экономический рост // Финансы. – 2004 - №1.

Түйін

В.Л. Назарова

э.ғ.к., АЭСА профессоры

e-mail: vnazarova@lenta.ru

А. Минисбаева

магистрант

«Есеп және аудит» мамандығы

e-mail: vnazarova@lenta.ru

Реформа кезіндегі Мемлекеттің салықтық саясаты көптеген зерттеушілердің назарындағы проблемаларды айқындады. Қазақстан Республикасы Салық кодексі салық есебін жүргізу кезіндегі салық төлеушілердің міндеттемелерін белгілейді.

Салық саясатының ұйымның қаржылық нәтижелері мен қаржы-шаруашылық қызметінің тиімділігіне әсері едәуір маңызды. Сонымен қатар ол есепке алу саясатын құрастыруға да әсер етеді, өйткені осы аталған бухгалтерлік ақпараттар негізінде жансыз органдар алдында есептер құрастырылады.

Түйін сөздер: салық саясаты, Қазақстан Республикасы салық кодексі, салық жүйесінің қалыптасуы.



Summary

V. L. Nazarova

*Candidate of Economic Sciences
professor of Almaty Academy of Economy and Statistics*

e-mail: vnazarova@lenta.ru

A. Minisbayeva

*Undergraduate
speciality "Account and Audit"
of Almaty Academy of Economy and Statistics*

e-mail: vnazarova@lenta.ru

Contents of tax policy in the reform period largely predetermined nature of the problems that are the focus of most research. Tax Code of the Republic of Kazakhstan establishes the obligation of the taxpayer keep tax records .

Tax policy has a significant impact on the financial results and the effectiveness of financial - economic activities of the organization. In addition, it has an effect on the formation of accounting policy , because it is based on the accounting information generated reports to the fiscal authorities .



УДК 174:657.6-051-057

О СОБЛЮДЕНИИ ЭТИЧЕСКИХ НОРМ И ПРИНЦИПОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ НАЛОГОВОГО АУДИТА

Ержанова А.М.

к.э.н., доцент

*Университет «Туран», г. Алматы
e-mail:almayerzhanova@gmail.com*

Данная статья посвящена профессиональной этике аудиторов и соблюдению принципов при проведении налогового аудита. Рассмотрены права и обязанности сотрудников аудиторских организаций при осуществлении своей профессиональной деятельности. Автором рассматриваются основные принципы, регулирующие налоговый аудит-этические и профессиональные нормы.

Ключевые слова: *этика аудита, принципы аудита, независимость аудитора, конфиденциальность информации.*

Соблюдение этических норм профессионального поведения является обязанностью каждого аудитора и гарантируется высокими моральными качествами и профессиональной ответственностью аудиторов. Сообщество аудиторов в целом и каждый аудитор в отдельности осуждают неэтическое поведение отдельных аудиторов и требуют их наказания вплоть до исключения из своей среды, лишения квалификационного аттестата и лицензии на проведение аудиторской деятельности.

В рамках Международной федерации бухгалтеров (МФБ) разработан Международный кодекс этики профессиональных бухгалтеров, который призван служить образцом для наци-

ональных руководств по этике. В нем устанавливаются стандарты поведения профессиональных бухгалтеров и изложены основные принципы, которые аудиторы должны соблюдать для достижения общих целей.

В табл.1 перечислены основные и дополнительные принципы, регулирующие аудит, в том числе налоговый, которые приведены в Кодексе этики МФБ и МСА-200.

Сотрудники аудиторских фирм должны при оказании налогового аудита отвечать следующим профессиональным требованиям: 1) честность; 2) объективность; 3) профессиональная компетентность и прилежание;

Таблица 1 - Основные и дополнительные принципы налогового аудита

Основные принципы, регулирующие налоговый аудит (из Кодекса этики МФБ)	Дополнительные принципы, регулирующие налоговый аудит (из МСА-200)
1. Независимость аудитора	Честность аудитора
2. Самостоятельность аудиторской фирмы в выборе приемов и методов аудита	Объективность аудитора
3. Конфиденциальность информации	Добросовестность аудитора Профессиональное поведение аудитора
4. Профессионализм, компетентность и добросовестность аудитора	
5. Ответственность аудитора	



4) следование правилам профессионального поведения; 5) выполнение стандартов аудиторской деятельности; 6) выполнение принципа конфиденциальной информации, ставшей известной сотрудникам в ходе выполнения ими своих профессиональных обязанностей.

По нашему мнению, необходимо руководствоваться тремя группами принципов. В первую группу входят этические принципы. Они закреплены в МСА. Вторая группа принципов должна включать общие подходы к оказанию налогового аудита. Третья группа принципов должна регламентировать особенности поэтапного оказания налогового аудита. При определении состава третьей группы принципов необходимо за основу взять основные принципы проведения аудита, которые были модифицированы применительно налоговому аудиту.

Проведение налогового аудита в соответствии с общепринятыми аудиторскими стандартами и принципами аудита, а также в соответствии с конкретными программами, разработанными в аудиторской фирме, является мерой предупреждения материального риска и предотвращения к ответственности.

Основными принципами, регулируемыми налоговым аудитом, являются следующие этические и профессиональные нормы.

Независимость аудитора – отсутствие какой-либо заинтересованности на проверяемом предприятии. Аудиторская фирма не должна иметь ни финансовых, ни имущественных интересов, а также родственных связей на проверяемом предприятии.

Аудитор должен быть честным и объективным, его мнение и заключение о достоверности финансовой и налоговой отчетности должны быть непредвзятыми и беспристрастными.

Требование независимости не обязательно для выполнения таких услуг, как например, консультирование по вопросам учета и налогообложения, восстановления учета и т.д. Но согласно зарубежным стандартам, аудитору и в этих случаях лучше избегать зависимости в той или иной форме.

Самостоятельность аудиторской фирмы в выборе приемов и способов своей работы. Аудиторские фирмы самостоятельно выбирают приемы и процедуры налогового аудита, а также определяют план, программу и методику последовательности проведения налогового аудита и выполнения сопутствующих услуг.

Конфиденциальность информации, ставшей известной сотрудникам фирмы в ходе выполнения ими своих профессиональных обязанностей. Информация, полученная аудитором в ходе налогового аудита или оказания других услуг, является конфиденциальной и может быть использована или передана третьим лицам только с согласия клиента (данного в письменной форме) или по решению суда. Принцип конфиденциальности должен соблюдаться, даже если разглашение или распространение информации о клиенте не наносит ему материального или иного ущерба. В Законе «Об аудиторской деятельности» установлено, что аудиторские фирмы обязаны хранить тайну об операциях аудируемых лиц и лиц, которым оказывались сопутствующие аудиту услуги. Аудиторские фирмы обязаны обеспечить сохранность сведений и документов, получаемых и (или) составляемых ими при осуществлении налогового аудита, и не вправе передавать указанные сведения и документы третьим лицам либо разглашать их без письменного согласия организации в отношении которых осуществлялся налоговый аудит и оказывались сопутствующие налоговому аудиту услуги, за исключением случаев, предусмотренных законодательством. В случае разглашения сведений, составляющих аудиторскую тайну, аудируемое предприятие вправе потребовать от виновного лица возмещение убытков.

Профессионализм, компетентность и добросовестность аудитора. Аудитор должен обладать необходимой профессиональной квалификацией, заботиться о поддержании ее на должном уровне, соблюдать требования нормативных документов. Привлекая к работе



других аудиторов или вспомогательный персонал, аудитор должен быть уверен в их профессиональной компетенции и контролировать качество их работы. Аудитор не должен оказывать клиентам каких-либо услуг, если он не обладает достаточной квалификацией в данной области или не уверен в правильности своих рекомендаций. Аудитор, работа с клиентами, должен быть в курсе последних нововведений и изменений в области учета и налогообложения. Компетентность подтверждает квалификационный аттестат аудитора или сертификат налогового консультанта.

Ответственность аудитора. При заключении договора с предприятием о проведении налогового аудита необходимо стараться разделять ответственность за финансовые и налоговые отчеты и за аудиторское заключение. Аудитор ответственен только за свое заключение о финансовых и налоговых отчетах проверяемого предприятия. Ответственность за содержание всех отчетов несет руководитель проверяемого предприятия.

Сопутствующие налоговому аудиту услуги должны быть оказаны аудиторской фирмой предприятию с добросовестностью и тщательностью,

Как профессионал, аудитор должен работать на клиента, используя все свои знания и исходя из его интересов. В то же время он имеет долг и перед обществом. Эта двойная ответственность требует высокого этического уровня поведения аудитора. Аудитор должен в первую очередь показать, что аудит преследует совсем иную цель, нежели другие контролирующие и проверяющие субъекты: аудитор является помощником в устранении недостатков и может предотвратить их неприятные последствия для предприятия-клиента. Поскольку аудитор не имеет права разглашать информацию, полученную в ходе работы с клиентом (за исключением особых, чрезвычайных случаев), то имеются все основания для возникновения между ними доверительных отношений. Аудиторская фирма может сообщить лицу, заказавшему выполнение налогового аудита, о своих

профессиональных подходах к проведению работ, рассчитанном уровне существенности и использовании выборочного метода.

В ходе оказания профессиональных услуг аудитор обязан руководствоваться стандартами аудиторской деятельности. В них содержатся основные требования, процедуры и руководящие указания, а также рекомендательные положения и примеры. Аудитор в ходе планирования и выполнения налогового аудита должен проявлять профессиональный скептицизм и учитывать, что возможно существование обстоятельств, которые могут способствовать возникновению существенных искажений проверяемой финансовой и налоговой отчетности.

Проявление профессионального скептицизма означает, что аудитор должен использовать критический подход при оценке полученных аудиторских доказательств и тщательно изучать аудиторские доказательства, которые противоречат каким-либо документам или заявлениям руководства либо ставят под вопрос достоверность таких документов и заявлений. Применение профессионального скептицизма необходимо, в частности, для того, чтобы уменьшить риск упущения из вида необычных обстоятельств, не сделать необоснованных обобщений при подготовке выводов, не использовать ошибочные допущения при определении характера, временных рамок и объема аудиторских процедур, а также при оценке их результатов.

При планировании и выполнении налогового аудита аудитор не должен исходить из того, что руководство аудируемого предприятия является бесчестным, но не должен предполагать и безоговорочной честности руководства. Соответственно устные и письменные заявления руководства не являются для аудитора заменой необходимости получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства для подготовки выводов, на которых можно было бы базировать аудиторское мнение. Кроме того, по степени значимости



внутренние доказательства (то есть доказательства, полученные от клиента в устном или письменном виде) имеют наименьшую ценность и достоверность для аудиторской фирмы по сравнению с внешними доказательствами.

При подготовке рекомендаций и предложений аудиторская фирма должна соблюдать принцип осторожности суждений и выводов, сообщая о налоговых рисках, которые могут возникнуть у предприятия при решении вопросов, недостаточно освещенных в действующем законодательстве. Рекомендации и расчеты, сделанные аудиторской фирмой, должны содержать ссылки на действующие нормативные документы.

Таким образом, применение вышеуказанных этических норм и принципов при оказании услуг по налоговому аудиту и сопутствующих услуг в области налогообложения позволит квалифицированно действовать на всех этапах оказания услуг.

Перед проведением налогового аудита и (или) оказанием других сопутствующих услуг по налоговым вопросам аудиторская фирма должна удостовериться в том, что достигнуто взаимопонимание с лицом, заказавшим выполнение услуг, относительно цели и характера предстоящей работы, содержания подготавливаемых итоговых документов, а также в определении состава и круга лиц, которые будут знакомиться с результатами работы.

По нашему мнению, при проведении налогового аудита аудитор должен:

- руководствоваться общими принципами аудита;
- выполнить аудиторское задание качественно и своевременно, руководствуясь общим планом и программой налогового аудита;
- использовать для тестирования организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля типовые тесты (вопросник);
- использовать общепринятые приемы и процедуры аудита;
- использовать в качестве аудиторских доказательств учетные документы, финансовую, налоговую

ответственность и прочую информацию;

- придерживаться принципа объективности, руководствуясь нормативными документами по учету расчетов с бюджетом;
- оформлять результаты аудита в форме типовых рабочих документов;
- все сомнения аудитора или противоречия, содержащиеся в налоговом законодательстве, могут толковаться в пользу клиента только при условии разумного обоснования соответствующей позиции;
- аудитор не должен гарантировать руководству предприятия, что предоставленные налоговые рекомендации или подготовленная налоговая отчетность не могут быть оспорены;
- аудитор должен сообщить руководству предприятия о том, что ответственность за содержание отчетности несет, в первую очередь, руководство клиента;
- аудитор должен в ходе проведения проверки установить на основе полученной информации, была ли налоговая отчетность подготовлена надлежащим образом;
- налоговые рекомендации или имеющие существенные последствия мнения, предоставленные клиенту, должны быть зафиксированы либо в виде отдельного письма, либо в виде приложения к письменной информации аудитора;
- для определения достоверности данных, содержащихся в налоговой отчетности аудитор вправе использовать оценочные значения, однако такое использование возможно лишь в том случае, если такое использование является общепринятым и получить точные сведения при данных обстоятельствах другими способами не представляется возможным;
- при проведении налогового аудита аудитор может полагаться на информацию, предоставленную клиентом при условии, что такая информация выглядит обоснованной и подтверждена документально;
- аудитор должен при проведении налогового аудита по мере возможности пользоваться налоговой отчетностью клиента за предыдущие налоговые периоды;



- аудитор должен по мере необходимости направлять соответствующие запросы в случаях, когда представленная руководством предприятия информация выглядит неточной или неполной;

- аудитор должен незамедлительно известить клиента о существенной ошибке или существенном упущении в налоговой отчетности, сданной в нало-

говые органы, и рекомендовать, чтобы об этом было сообщено налоговым органам;

- аудитор не обязан информировать налоговые органы о выявленных существенных ошибках или упущениях в налоговой отчетности, равным образом он не должен этого делать без разрешения клиента.

Список использованной литературы:

- 1 К.Ш. Дюсембаев. Теория аудита.- Алматы: Экономика, 2013.-861с.
- 2 Утцайт Е.М. Аудит и другие науки.-М.: Академия бюджета, 2011.-373с.
- 3 Кришталева Т.И. Аудит налогообложения: Учеб. пособие. / Т.И. Кришталева. — М. : ИТК «Дашков и К», 2009. — 272 с.

Түйін

А.М.Ержанова

доцент, э.э.к.

«Тұран» Университеті

e-mail:almayerzhanova@gmail.com

Мақала салықтық аудит жүргізген кезде аудиторлардың кәсіби этиканы және принциптерін сақтауға арналған. Өздерінің кәсіби қызметтерінің орындау кезінде аудиторлық ұйымдардың қызметкерлерінің құқықтары мен міндеттері қарастырылған. Автор сонымен қатар салықтық аудитті реттеп отыратын негізгі принциптерге тоқталған.

Түйін сөздер: аудит этикасы, аудит принциптері, независимость аудитордың тәуелсіздігі, ақпарат құпиялығы.

Summary

ABOUT THE OBSERVANCE OF ETHIC NORMS AND PRINCIPLES DURING REALIZATION OF TAX AUDIT

A.M.Erzhanova

associate professor, candidate of economic sciences

University of "Turan"

e-mail:almayerzhanova@gmail.com

This article is devoted to professional ethics of auditors and observance of the principles when carrying out tax audit. The rights and duties of staff of audit organizations are considered.

Keywords: ethics of audit, principles of audit, independence of public accountant, confidentiality of information.



УДК 657 (075)

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

В.Л. Назарова

к.э.н., профессор ААЭС

e-mail: vnazarova@lenta.ru

М.Келес

магистрант ААЭС

специальности «Учет и аудит»

e-mail: vnazarova@lenta.ru

Аннотация

В связи с реформированием бухгалтерского учета в Республике Казахстан, а также ввиду все большего использования МСФО в учетной практике хозяйствующих субъектов важную роль приобретает обобщение и распространение опыта применения международных стандартов, в том числе и в части учета трудовых затрат. .

Сумма обязательств в бухгалтерском учете признается за вычетом выплаченных вознаграждений. Если выплаченные суммы превышают начисленные, то разница вычитается из актива бухгалтерского баланса в составе дебиторской задолженности

Ключевые слова: *организация учета, оплата труда, стандарты МСФО*

Одним из элементов затрат отечественных компаний являются затраты на оплату труда. Стоимость трудовых ресурсов в соответствии с действующим законодательством включается в себестоимость продукции (работ, услуг), а также признается расходами в целях налогообложения прибыли. Кроме того, расходы на оплату труда являются базой для исчисления индивидуального подоходного налога, социального налога и других отчислений на социальные нужды работников.

В связи с реформированием бухгалтерского учета в Республике Казахстан, а также ввиду все большего использования МСФО в учетной практике хозяйствующих субъектов важную роль приобретает обобщение и распространение опыта применения международных стандартов, в том числе и в части учета трудовых затрат.

Основным стандартом, определяющим порядок учета вознаграждений работникам, является МСФО IAS 19 «Вознаграждения работникам» [1]. Дополняет МСФО [IAS] 19 другой стандарт – МСФО [IAS] 26 «Учет и отчетность по пенсионным планам». Цель

стандарта [IAS] 19 состоит в том, чтобы установить правила учета и раскрытия информации о вознаграждениях работникам. Он требует от предприятия признавать: 1. обязательство – в случае если работник оказал услугу в обмен на вознаграждение, подлежащее выплате в будущем; 2. расход – в случае, если предприятие использует экономическую выгоду, возникающую в результате услуги, оказанной работником в обмен на вознаграждение. МСФО [IAS] 26 применяется для финансовой отчетности по пенсионным планам предприятиями, которые составляют такого рода финансовую отчетность.

Согласно МСФО [IAS] 19 вознаграждения работникам – это все формы выплат работникам в обмен на оказанные ими услуги, а краткосрочные вознаграждения работникам – это вознаграждения работникам, подлежащие выплате в полном объеме в течение 12 месяцев после окончания периода, в котором работники оказали соответствующие услуги (кроме выходных пособий). В МСФО [IAS] 19 понятие вознаграждений работникам является более широким, чем в других



стандартах. Помимо заработной платы и премий в состав вознаграждений включаются и другие выплаты и начисления (например, оплата социального страхования работников, медицинские услуги и др.).

МСФО [IAS] 19 «Вознаграждения работникам» определяет следующие категории вознаграждений работникам.

Краткосрочные вознаграждения:

- заработная плата и взносы на социальное обеспечение, оплачиваемый ежегодный отпуск и оплачиваемый отпуск по болезни (в РК данный вид вознаграждений не применяется);

- участие в прибыли и премии, выплачиваемые в течение 12 месяцев;
- льготы в неденежной форме (медицинское обслуживание, обеспечение жильем и автотранспортом, бесплатные или дотируемые товары, услуги для занятых в настоящее время работников).

Вознаграждения после окончания трудовой деятельности – пенсии и прочие выплаты при выходе на пенсию, а также страхование жизни и медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности.

Выходные пособия. К ним относятся вознаграждения работникам, выплачиваемые в результате:

- решения предприятия расторгнуть трудовое соглашение с работником до достижения им пенсионного возраста;

- решения работника об увольнении по собственному желанию при сокращении штатов в обмен на такого рода вознаграждения.

Прочие долгосрочные вознаграждения:

- отпуск за выслугу лет, празднование юбилеев или иные вознаграждения за выслугу лет;

- выплаты при длительной потере трудоспособности, а также участие в прибыли, премии и отложенное вознаграждение.

Согласно НСФО «Вознаграждения работникам» применяются следующие категории вознаграждений работникам.

Краткосрочные вознаграждения работникам:

- заработная плата рабочим и слу-

жащим;

- краткосрочные оплачиваемые отсутствия на работе (такие как ежегодный оплачиваемый отпуск и социальные отпуска) за период, в котором работники предоставили соответствующие услуги;

- участие в прибыли и премии, подлежащие выплате за период, в котором работники оказали соответствующие услуги;

- вознаграждения в неденежной форме (такие как медицинское обслуживание, обеспечение жильем и автотранспортом, бесплатные или дотируемые товары или услуги) для занятых в настоящее время работников.

Вознаграждения по окончании трудовой деятельности, которые являются вознаграждениями работникам (за исключением выходных пособий), подлежащими выплате по окончании трудовой деятельности;

Прочие долгосрочные вознаграждения работникам:

- долгосрочные оплачиваемые отсутствия на работе, такие как оплачиваемый отпуск для работников;

- юбилейные или прочие вознаграждения за выслугу лет;

- долгосрочные пособия по нетрудоспособности;

- участие в прибыли и премии, подлежащие выплате через двенадцать месяцев, в котором работники предоставили соответствующие услуги;

- отсроченная компенсация, выплаченная через двенадцать месяцев.

Выходные пособия, подлежащие выплате в результате:

- решения субъекта уволить работника до достижения им пенсионного возраста;

- решения работника о добровольном согласии с увольнением по сокращению штатов в обмен на такие вознаграждения.

При изучении двух стандартов МСФО (IAS) 19 и НСФО в части вознаграждений работникам можно сделать вывод о том, что современный экономический инструментарий по вознаграждениям работникам не сло-



жился в полной мере и в настоящее время определение вознаграждения работникам требует систематизации. В связи с этим мы считаем необходимым внести дополнение в соответствии с МСФО (IAS) 19 в виды вознаграждений, предусмотренных НСФО включив в состав вознаграждений наряду с заработной платой компенсационные и стимулирующие выплаты, иные компенсации, и добровольные отчисления в пенсионный фонд.

Для наиболее полного отражения сущности вознаграждения работникам в соответствии с МСФО(IAS) и НСФО нами предлагается следующее определение понятия «вознаграждения работникам» - это все виды вознаграждений работникам организаций и в пользу работников третьим лицам (в отношении супругов, их детей и иных лиц) за труд, как в денежной форме, так и в иных формах, не противоречащих законодательству и трудовому договору. А также в соответствии с МСФО(IAS) и НСФО были предложены следующие виды вознаграждений работникам: оплачиваемый отпуск по болезни; заработная плата, включая компенсационные и стимулирующие выплаты, иные компенсации; добровольные отчисления в пенсионный фонд.

Краткосрочные вознаграждения работникам по МСФО(IAS)19 признаются в качестве обязательства с одновременным начислением расхода и отражением его в отчете о прибылях и убытках.

В соответствии с МСФО 19 отнесению на расходы текущего периода подлежат суммы начисленных пособий по временной нетрудоспособности и уходу за ребенком. Сумма обязательств в бухгалтерском учете признается за вычетом выплаченных вознаграждений. Если выплаченные суммы превышают начисленные, то разница вычитается из актива бухгалтерского баланса в составе дебиторской задолженности. Оценка краткосрочных вознаграждений не требует дисконтирования, поскольку период, за который они начисляются, не превышает отчетного периода.

На практике большинство вознаграждений рассматриваются как

краткосрочные и включают:

- заработную плату;
- краткосрочные оплачиваемые отпуска;
- различные виды премий.

МСФО(IAS) 19 все краткосрочные оплачиваемые отпуска подразделяет на накапливаемые и не накапливаемые. Накапливаемые оплачиваемые отпуска включают ежегодные краткосрочные отпуска и отпуска по болезни. Они могут быть перенесены и оплачены в будущих периодах, если своевременно не использованы. Накапливаемые отпуска могут оплачиваться в виде денежной компенсации за неиспользованный отпуск или быть некомпенсируемыми. По МСФО(IAS) 19 необходимо оценивать ожидаемые затраты и обязательства по оплате накапливаемых отпусков с учетом дополнительной суммы за неиспользованный отпуск.

Согласно принципу начисления, признаваемому МСФО МСФО(IAS), отпускные накапливаются на отдельном счете по мере «зарабатывания» права на отпуск и в тех же периодах относятся на расходы компании. Другими словами, суммы отпускных подлежат начислению ежемесячно одновременно с начислением заработной платы сотрудникам.

По оценочным обязательствам по вознаграждениям работникам в виде выходных пособий и иных выплат при расторжении трудового договора предусмотрено два случая. Если необходимость расторгнуть договор с сотрудниками - это обязательное мероприятие, то обязательство оценивается, исходя из плана сокращения численности, включающего количество сокращаемых сотрудников, ориентировочный размер компенсации, дату начала сокращения. Если же организация предложила работникам расторгнуть трудовые договоры в добровольном порядке, то величина оценочного обязательства по начислению вознаграждений работникам должна отражать ожидаемое количество сотрудников, готовых принять такое предложение.

Подходы МСФО(IAS)19 к оценке обязательств по выплате выходных пособий различаются в двух случаях:



прекращение службы может осуществляться по инициативе работников или по инициативе работодателя. Для оценки обязательств по начислению выходного пособия при прекращении службы работника по его собственной инициативе и выплате данного пособия по истечении более чем 12 мес. требуется использовать дисконтированную стоимость с применением ставки дисконта, определенной на основе рыночной доходности высококачественных корпоративных облигаций. В случае, когда работодатель сделал работникам предложение уволиться, базой для оценки обязательства по начислению выходных пособий служит ожидаемое количество работников, которые примут такое предложение [2].

В отличие от МСФО(IAS) 19 Трудовой Кодекс Республики Казахстан не предусматривает таких понятий. В соответствии со статьей 100 Трудового Кодекса [3] работникам предоставляются следующие виды отпусков:

- оплачиваемые ежегодные трудо-

вые отпуска;

- социальные отпуска.

Оплачиваемый ежегодный трудовой отпуск предназначен для отдыха работника, восстановления работоспособности, укрепления здоровья и иных личных потребностей работника и предоставляется на определенное количество календарных дней с сохранением места работы (должности) и средней заработной платы.

Под социальным отпуском понимается освобождение работника от работы на определенный период в целях создания благоприятных условий для материнства, ухода за детьми, получения образования без отрыва от производства и для иных социальных целей. Различают следующие виды социальных отпусков:

- отпуск без сохранения заработной платы;

- учебный отпуск;

- отпуска в связи с рождением ребенка (детей), усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка (детей).

Список использованной литературы:

- 1 МСФО(IAS) 19 Вознаграждения работникам
- 2 Казахстан в цифрах: Статистический сборник. Под ред. Абдиева К.С. – Алматы: Агенство РК по статистике. Алматы, 2004 с 616
- 3 Трудовой Кодекс Республики Казахстан от 15 мая 2007 года № 252-III (с изменениями и дополнениями)

Түйін

В.Л. Назарова

э.ғ.к., АЭСА профессоры

e-mail: vnazarova@lenta.ru

М.Келес

АЭСА магистранты

«Есеп және аудит» мамандығы

e-mail: vnazarova@lenta.ru

Қазақстан Республикасында бухгалтерлік есепті қайта құрылымдаумен байланысты, сондай-ақ шаруашылық жүргізу субъектілерінің есепке алу тәжірибесінде ХҚЕС көп пайдаланатын болғандықтан халықаралық стандарттарды пайдалану тәжірибесін жинақтау және тарату, оның ішінде еңбекшілерінің есептеу бөлігінде, маңызды мәнгері болып отыр.

Бухгалтерлік есепте міндеттемелер сомасы төленген сыйақыны шегерумен есептеледі. Егер төленген сома есептелген сомадан көп болса, онда айырмашылық дебиторлық берешек құрамындағы бухгалтерлік баланс активінен шегеріледі.

Түйін сөздер: есепті ұйымдастыру, еңбекті төлеу, ХҚЕС стандарттары.



Summary

V. L. Nazarova

*Candidate of Economic Sciences
professor of Almaty Academy of Economy and Statistics*

e-mail: vnazarova@lenta.ru

M. Keles

*Undergraduate
speciality "Account and Audit"
of Almaty Academy of Economy and Statistics*

e-mail: vnazarova@lenta.ru

In connection with the reform of accounting in the Republic of Kazakhstan, and also because of the growing use of IFRS in the accounting of business entities becomes important to promote experiences of international standards, including in terms of accounting and labor costs.

The amount of liabilities is recognized in accounting, net of benefits paid. If the amount paid exceeds the accrued, the difference is subtracted from the asset balance sheet as a receivable

Keywords: *account organization, compensation, International Financial Reporting Standards*



ӘОЖ 336

ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ТАЛДАУДЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Төлебаева Ж.Б.

АЭСА магистранты

Ғылыми жетекшісі:

«Есеп және аудит» кафедрасының профессоры, э.ғ.д. Ержанов М.С.

e-mail: Zhuldiz-Tolebaeva

Аңдатпа

Бұл мақалада кәсіпорынның қаржылық жағдайын және оның өзге де қырларын талдау қажеттілігі айтылған. Кәсіпорынның қаржыларын дұрыс басқару қаржы ағымдарына талқылау жасауды, барлық қаражат міндеттерін атқару, қаржылық қорларды тиімді пайдалануды көздейді. Кәсіпорынның қаржылық жағдайына көп қырлы да кешенді талдау жасауды қолдану жекелеген көрсеткіштерді басқаруға арналған нақты алғышарттарды қалыптастыруды қажет ететіндігін қарастырылған.

Түйінді сөздер: қаржылық талдау, кәсіпорынның қаржылық жағдайы, қаржылық жағдай тұрақтылығы.

Кәсіпорынның табысты қаржылық жағдайы – оның тиімді де үзіліссіз жұмыс істеуі үшін маңызды болып табылады. Оған жету үшін кәсіпорын үнемі төлей алу қабілеттілігін оның балансының жоғарғы шаруашылықтың қаржылық тәуелсіздігі және жоғарғы нәтижелілігін қамтамасыз етуі қажет.

Бұл үшін кәсіпорын қызметінің барлық жақтарын сипаттайтын көптеген көрсеткіштерін қаржылық жағдайдың өзгерістерінің себептерін анықтау үшін зерттеу қажет (өндіріс, оның мүмкіндігі, ұйымдастыру, қаржылық операциялар, қаржы ағымдарының қозғалысы). Кәсіпорынның қаржылық жағдайына көп қырлы да кешенді талдау жасау тиісті. [1,35 б]

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. Олардың өздеріне іскер серіктерді қаншалықты дәл және қатесіз таңдауымен нарықтық қатына-

стар 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, мен ғылыми негізделуіне тікелей тәуелділігін көрсетті. Үйлесімді шешімдердің қабылдануы, материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын тиімді пайдаланып, еліміздің экономикалық өсуіне бағытталаыны белгілі болды. [2,289 б]

Кәсіпорынның қаржылық қызметі – бұл оның осы қызмет нәтижесінде меншікті және тартылған капиталдың көлемі мен құрылымына өзгеріс әкелетін қызметі болып табылады. Ол қаржы ресурстарының жүйелі түрде түсуі мен тиімді пайдалануына есеп және несие тәртібін сақтауға, меншікті және қарыз қаражаттарының арасындағы арақатынастың рационалдығына, сондай-ақ кәсіпорынның тиімді қызмет етуі мақсатында қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізуге бағытталуы тиіс. Кәсіпорын қызметінің қаржылық, өндірістік және коммерциялық жақтары арасындағы тығыз байланыс пен өзара тәуелділік бар. Осы-



лайша қаржылық қызметтің жетістігі, көбінесе оның өндірістік –сату көрсеткіштерімен анықталады. Кәсіпорынның өзі алатын төлемдерді және ақша қаражаттарын алуы оның өнімді сатуына, алдын ала қарастырылған, өнім сапасының қажетті деңгейге сәйкестігіне бір қалыпты өндіруге және төлеуге байланысты болады.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы тұрақты, тұрақсыз және кризистік болу мүмкін. Кәсіпорынның қаржылық төлемдерді уақытында жүргізу, өзін өзі уақытылы қаржыландырып отыру мүмкіндігі оның қаржылық жағдайының тұрақты екенін көрсетеді. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы оның коммерциялық және қаржылық қызметтерінің жоспарға сәйкес орындалуы керек.

Капиталдың құрылымын оңтайландыру кәсіпорынның қаржыны басқару процесіндегі ең күрделі тәртіптерінің бірі болып табылады. Ол меншікті капиталдың кірістілік нормасы мен берешек коэффициенті арасындағы ең тиімді өзара байланысты қамтамасыз ететін меншікті және қарыз капиталының арақатынасын білдіреді. Мұның өзінде кәсіпорынның нарықтық құны (бағасы) барынша өседі.

Кәсіпорынның басшылығы барлық уақыттарда шешімді таңдаудың алдында жүреді. Ол жүзеге өткізудің тиімді бағасын таңдауды жүзеге асырады, несие және инвестиция саясатының саласында шешімдер қабылдайды.

Осындай салаларда шешім қабылдау мысалға алар болсақ негізгі капиталдың бөлшектерін алу, маман саясаты, шығарылып жатқан өнімнің түрлерін анықтау, ұзақ мерзімдік жоспарлауға қатысты болып табылады. [3,356 б]

Ұзақ мерзімдік жоспарлар рама-лық құрылым болып табылады, оның құрамдас бөлшектері қысқа мерзімдік жоспарлар болып табылады.

Негізінен кәсіпорындарда қысқа мерзімдік жоспарлар пайдаланылады, олар бір жылға тең жоспарлық кезеңмен жұмыс істейді.

Осы үшін қаржы менеджері қаржы шығындары мен түсімдердің

тепе-теңдігін құрумен қамтамасыз етуі қажет. Өзінің мазмұны бойынша ол қаржылы жоспар болып табылады. Онда кәсіпорынның ақша қаражаттарының қозғалысы, сондай-ақ кезеңнің басындағы және соңындағы жағдайы белгіленеді. Үлгісі бойынша бұл документ баланс, онда алдағы тұрған төлемдерді түсулермен теңестіруге әрекетер жасалады, олардың арасындағы сәйкессіздіктерді жояды. Қаржы менеджері өзінің үнемі жұмысында бақылаудың түрлі әдістері мен түрлерін қолданады. Кәсіпорынның табыстарын, шығындарына жорамалдау жасау сатысында қаржы қорлары қозғалыстары, тиімді шешімдерді қабылдау және оларды жүзеге асыру, барлық операциялардың заңдылығына тексеру жүргізу. Басқарудың барлық сатыларында бақылаулардың болуы кездейсоқ емес. Оның көмегімен қаржы менеджері қаржылық міндеттердің шынайылығын, тартымдылығының деңгейін анықтауға мүмкіндік алады. Қабылданған шешімдерге ықпал етеді және олардың нәтижелерін бағалайды. [4,522 б]

Шешімді нақты қабылдау кезеңінде қазіргі бақылаудың түрлі формалары көптеген жағдайларда шығындарды, ақша түсімдерінің көлемін, кірісті барынша көтеруді жетілдіруге жағдай жасайды. Соңғы саты – шаруашылық және қаржылық операциялар біткен кезде, қаржылық қатынастар жүзеге асқанда, келесі бақылаудың нысанына айналады. Оның нәтижелері барлық операциялардың заңдылықтарын анықтауға ғана емес, сондай-ақ кәсіпорын жұмысының негізгі көрсеткіштерінде түрлі жайттардың ықпалының деңгейін де айқындап береді.

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 шешім-



дерін қабылдау үшін, басшылыққа нақты ұсыныстар беруге болады.

Кәсіпорынның қаржылық қызметінің қалыпты болуы әсіресе өз кезеңіндегі қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қажетті жағдайларды туғызады, оның төлеу қабілеттілігінің кепілі болып табылатын өнім өндірудің үздіксіздігін және кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамасыз етеді. [5,366 б]

Қазақстандағы экономикалық құлдыраудың негізгі себебі кәсіпорындардың тиімсіздігі, әсіресе өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығындағы. Тиімсіздікті тек бәсекелестікке төзімді өнімдерді шығару жолымен ғана, сондай-ақ кірісті ұлғайтуға бағытталған өндіріс жүйесін құру жолымен ғана

жеңуге болады, Еуропа мен өндірістік мемлекеттерде осылай.

Қазақстанның өндірістік секторын қайта қалыптастыру айтарлықтай инвестицияларды қажет етеді. Оларды қамтамасыз ету үшін сәйкес келетін тартымды инвестициялық жағдай қалыптастырып және нарықтық бағытталған қарқындарды құру арқылы қол жеткізуге болады. [6,294 б].

Кәсіпорынның қаржылық қызметінің қалыпты болуы әсіресе өз кезеңіндегі қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қажетті жағдайларды туғызады, оның төлеу қабілеттілігінің кепілі болып табылатын өнім өндірудің үздіксіздігін және кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Есенова Г.Ж. Управление финансовыми ресурсами. Қаржы-қаражат 2007, [1, 35 б]
2. С.В. Большаков. Финансы предприятий. Теория и практика. Учебник: Москва, 2005,[2, 289 б]
3. Финансы предприятий: Учебник для вузов/ под ред. Н.В. Колчиной. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. [3, 356 б]
- 4.Құлпыбаев С., Ынтықбаева С.Ж., Мельников В.Д. Қаржы: Оқулық / - Алматы. Экономика, 2010 [4,522 б]
- 5.Дүйсембаев К.Ш. Анализ финансовый отчетности: Учебник. – Алматы: Экономика, 2009, [5,366 б]
6. Дүйсембаев К.Ш. Аудит и анализ в системе управления финансами: теория и методология. – Алматы: Экономика, 2000.- [6,294 б].

Резюме

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ж.Б.Толбаева

Магистрант АЭСА

e-mail: Zhuldiz-Tolebaeva

В данной статье рассмотрена необходимость финансового состояния в современных условиях. Формирование распоряжена денег для предприятия и определение движения денег, экономическое использование финансового фонда и правильного распорядка финансовых положений. Рассмотрены основные принципы и показатели финансового состояния предприятия, которые направлены на управление.

Ключевые слова: *финансовый анализ, финансовое состояние предприятия, стабильность финансового состояния.*



Summary

**PROBLEMS OF THE FINANCIAL ANALYSIS IN MODERN
CONDITIONS**

Zh.B. Tolebayeva

Undergraduate of Almaty Academy of Economy and statistics.

Research supervisor: Doctor of Economics, professor M. S. Erzhanov

e-mail: Zhuldiz-Tolebaeva

In this article need of a financial condition for modern conditions is considered. Formation the order of money for the enterprise and definition of movement of money, economically use financial fund and the correct schedule financial situation. The basic principles and indicators of a financial condition of the enterprise which are directed on management are considered.

Keywords: *financial analysis, financial condition of the enterprise, stability of a financial state.*



УДК 336:657.6

МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫЛЫҚ БАҚЫЛАУ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУДЕГІ АУДИТОРЛЫҚ БАҚЫЛАУДЫҢ РӨЛІ

Г.О.Байдаулетова

Алматы экономика және статистика академиясының аға оқытушысы

экономика магистрі

e-mail:toti.kana@mail.ru

Аннотация

Қаржылық бақылау – қаржы жүйесінің барлық буындарының ресурстарын жасау, бөлу және оларды пайдаланудың негізділігін тексеруге бағытталған айрықшалық қызмет және қаржыны басқарудың функциялық элементтерінің бірі. Ғылыми негізделген қаржылық саясатты, тиімді қаржылық механизмді қалыптастыруға жәрдемдесу қаржылық бақылаудың мақсаты болып табылады. Міне сондықтанда мемлекеттік қаржылық бақылауды жетілдіру мақсатында аудиторлық бақылаудың тәжірибелік маңызы артып отыр. Себебі, соның көмегімен қаржы жоспарларының орындалуы, қаржылық-шаруашылық қызметтің ұйымдастырылуы тексеріліп оңтайландырылады.

Түйін сөздер: қаржылық бақылау, аудиторлық бақылау, қаржы аудиты, аналитикалық кезең, синтетикалық кезең, қағида, тиімділік аудиті

Қаржылық бақылауды жетілдіру барысындағы аса маңызды бағыттарының бірі, қаржылық бақылаудың тәуелсіз нысаны – аудиторлық бақылауды дамыту болып табылады, бұл мемлекеттік емес, шаруашылық жүргізуші субъектілер санының көбеюімен және тиісінше қаржы, бақылау, есеп санында қызметтің сан алуан түрлерінің өсуімен байланысты болып отыр.

Аудиторлық бақылау - тәуелсіз аудиторлық фирма мен шаруашылық жүргізуші субъектілер иелерінің жасасқан келісімшарты негізінде қаржы – шаруашылық қызметінің жай-күйін тексеру.

Аудит нарықтық экономика жағдайында барлық шаруашылық процесіне қатысушылардың қызметінде маңызды рөл атқарады. Ол анық ақпаратпен қамтамасыз етеді, серіктестер арасындағы сенімділікті қалыптастыруға септігін тигізеді, оңтайлы басқарушылық шешімдерді іріктеу мен кемшіліктерді жою бойынша ұсыныстарды әзірлейді, сондай-ақ қаржылық жағдайды тұрақтандыруға, шаруашылық жүргізуші субъектілер қызметінің тиімділігін арттыруға және тұтастай қоғамның әлеуметтік-эконо-

микалық жағдайын жақсартуға ықпал етеді.

Аудиторлық бақылау – ведомстводан тыс тәуелсіз қаржылық бақылау. Оны біліктік комиссиясы аттестаттаған «аудитор біліктілігінің берілуі» туралы куәлік алған жеке тұлға да, сондай-ақ ашық үлгідегі акционерлік қоғам да, өндірістік кооператив пен мемлекеттік кәсіпорынды қоспағанда, аудиторлық қызметті жүзеге асыру үшін кез келген ұйымдық – құқықтық нысанда құрылған коммерциялық аудиторлық ұйым жүргізе алады.

Қаржы аудиты деп оған уәкілеттігі бар ұйымдар мен мамандардың қаржы әдістемесіне сараптама және талдау жүргізу, қаржы – шаруашылық қызметін бақылау, шаруашылық жүргізуші субъектілерге олардың тапсыруы бойынша қызметтің басқа түрлерін көрсету жөніндегі және солардың есебінен жүргізетін тәуелсіз қызметін айтады.

Аудит дамуының тарихы өзінің бастауын Ұлыбританиядан алады, мұнда 19 ғасырдың ортасында алғашқы бухгалтер-аудиторлар пайда болды. Ал 1862 жылы Англияда «міндетті аудит туралы заң» шықты, Францияда мұндай заң 1867 жылы, АҚШ-та 1937 ж.



жарияланды.

Бүгінде тәуелсіз қаржылық бақылау аудиторлық институт нысанында дамып нарықтық экономиканың ажырағысыз бөлігі болып отыр[1].

Аудиторлық қызмет – бұл аудиторлар мен аудиторлық ұйымдардың қаржылық есептеме аудитін жүргізу жөніндегі кәсіпкерлік қызметі. Аудиторлар мен аудиторлық ұйымдар өз қызметінің бағыты бойынша қаржылық есептеме аудитінен басқа да қызметтер көрсете алады.

Аудит ҚР-ның заңнамасында белгіленген талаптарына сәйкес қаржылық есептеменің дұрыс және объективті жасалғаны туралы тәуелсіз пікір білдіру мақсатында заңды тұлғалардың (аудиттелетін субъектілердің) қаржылық есептемесін тексеру (аудит) болып табылады.

Аудит мынадай дәйекті стадиялар бойынша жүргізіледі:

- жоспарлау (тараптардың іс – қимылын іштей жүйелеумен);
- аудитор объектісі туралы ақпарат алу және оны бағалау;
- аудитор рәсімін жасау және бағдарламаны әзірлеу;
- бақылау жүйелерін тексеру және оның тесттері;
- аудит рәсімін жүргізу;
- аудиторлық қорытындыны қалыптастыру[2].

Аудиторлық міндеттер мемлекеттік бақылаудың міндеттерімен ұқсас: тексерілетін ақпараттың, жасалынған шаруашылық операцияларының қолданыстағы заңға сәйкестігін анықтау. Ал, қаржылық бақылауды жетілдірудің маңызды бағыттарының бірі ретінде қарастырылып отырған аудиторлық бақылауды зерттеу барысында біз «тиімділік аудиті» ұғымына да аса мән беруіміз қажет.

1977 жылы қабылданған Лима декларациясына сәйкес, мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесіне тиімділік аудитін енгізу бүгінгі күн талабы болып

отыр.

Қазақстан Республикасының мемлекеттік бақылау жүйесіне тиімділік аудитін енгізу қажеттігі, төмендегідей қажеттіліктерден туындайды:

мемлекеттік қаржылық бақылаудың нәтижелілігін, әрекеттілігін және тиімділігін арттыру қажеттігі;

мемлекеттік ресурстарды пайдаланушы атқарушы органдар мен ұйымдар қызметін жетілдіру қажеттігі,

салық төлеушілердің қаражаттарын пайдаланушы ұйымдар іс – әрекетінің дұрыстығын жетілдіру қажеттілігі; т.б.

Тиімділік аудитінің мақсаттары:

мемлекеттік ресурстармен республикалық және жергілікті бюджет қаржыларын пайдалану тиімділігін бағалау және талдау;

мемлекеттік ресурстарды пайдалану тиімділігін жетілдіру бойынша ұсыныстар даярлау.

Тиімділік аудитінің қағидалары оның нәтижелілігін және үнемділігін қамтамасыз етуі қажет. Сондықтан да мына төмендегідей қағидаларға мән береміз:

ғылымилық қағида, яғни іс әрекетті ұйымдастыру және бақылауды жетілдіру мақсатында ғылыми әдістерді пайдалану,

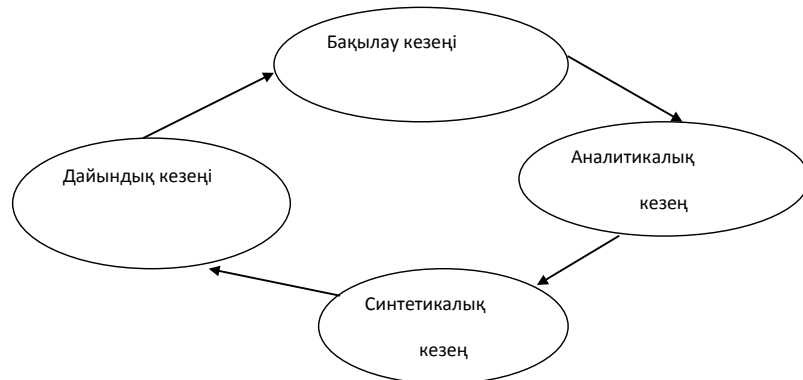
жүйелілік қағидасы, яғни аудит объектісінің іс әрекетіне әсер етуші барлық факторларға талдау жасау;

объективтілік қағидасы, яғни барлық субъективті приоритеттер мен бағалауды жою;

тәуелсіздік қағидасы, яғни органдар мен лауазым иелерінің материалдық әсер етуін жою;

жариялылық қағидасы, яғни тиімділік аудитінің қорытындысы қоғам мен атқарушы органдарға таныстырудың қажеттілігі.

Тиімділік аудитінің жүргізілуін ұйымдастыру 1-ші суретте көрсетілгендей бірнеше кезеңдерден тұрады[3].



1-сурет. Тиімділік аудитін ұйымдастыру кезеңдері

Дайындақ кезеңі. Бұл кезеңнің мақсаты тиімділік аудитінің объектісі, нысанын айқындау, тиімділік аудитінің көрсеткіштері мен критерийлерін даярлау, тексерудің жұмыс жоспары мен бағдарламасын дайындау.

Бұл кезеңнің қорытынды құжаты – тексерудің жұмыс жоспары және бағдарламасы.

Бақылау кезеңі. Бұл кезеңнің мақсаты тексерудің талаптарын мен көрсеткіштерінің тиімділігін айқындау, сонымен қатар заң бұзушылықтарды анықтау.

Бұл кезеңнің алғашқы қадамы, бұл бақылау объектісін зерттеу, яғни ол іс әрекеттерге мыналар кіруі мүмкін:

бақылау объектісімен визуальді танысу;

құжаттарды зерттеу;

объект жұмысының әдістерін талдау;

объектінің басқару жүйесін талдау; бақылаудың ішкі жүйелерін тексеру; нақты жағдайларды зерттеу.

Бұл кезеңнің қорытынды құжаты объект жұмысының кемшіліктері мен іс әрекетінің тиімділігін бейнелейтін акт жобасы.

Аналитикалық кезең. Бұл кезеңде объект іс әрекетінің фактралық талдауы жүзеге асырылады. Кезеңнің қорытынды құжаты объектіге әсер етуші факторлар мен оның тиімділі-

гіне негізделген қорытындылар мен ұсыныстарды қамтыған тексеру актісі болып табылады.

Синтетикалық кезең. Бұл кезеңнің басты мақсаты тексеру объектісінің іс әрекетінің тиімділігін арттыруға бағытталған нақты ғылыми негізделген ұсыныстар даярлау. Ұсыныстарды төмендегідей топтарға жіктеу қажет:

әлеуметтік;

ұйымдастырушылық;

экономикалық;

құқықтық;

ақпараттық;

технологиялық.

Бұл кезеңнің қорытынды құжаты ұсыныстар, аналитикалық баяндамалар[4].

Сонымен, аталған кезеңдердің барлығы бір – бірімен тығыз байланысты және Қазақстан Республикасында мемлекеттік қаржылық бақылаудың дамуындағы аудиторлық бақылауды жетілдіруде «тиімділік аудитінің» маңызды артып отыр. Себебі, тексеру және бақылау түсініктеріне қарағанда, аудит ұғымының аясы кең, өйткені бұл ұғым қаржылық көрсеткіштердің шындыққа жанасымдылығын тексеруді ғана білдірмей, ғылыми негізде шығындарды ұтымды ету мен табысты оңтайландыру үшін шаруашылық қызметін жақсарту бойынша ұсыныстарды да әзірлеу ісін қамтиды.



Қолданылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Кулпыбаев С. Каржы негіздері: Оқулық.– Алматы: Экономика, 2009/ 722с
- 2 Ажибаева З.Н. Аудит: Учебник.– Алматы: Экономика, 2004
- 3 Абленов Д.О. Аудит негіздері: Оқулық.– Алматы: Экономика, 2005
- 4.Зейнельгабдин А.Б. Финансовая система Казахстана: становление и развитие. Астана, 2008.130 –бет.

Резюме

РОЛЬ АУДИТОРСКОГО КОНТРОЛЯ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Г.О.Байдаулетова

*Магистр экономики, старший преподаватель кафедры
«Финансы» Алматинской академии экономики и статистики
e-mail:toti.kana@mail.ru*

В данной статье рассматривается роль аудита в совершенствовании системы государственного финансового контроля. Особое значение уделяется принципам аудита и государственного финансового контроля, а также внедрению «аудита эффективности» в систему государственного финансового контроля.

Ключевые слова: финансовый контроль, аудиторский контроль, финансовый аудит, принцип, аудит эффективности

Summary

AUDIT ROLE IN ENHANCING THE PERFORMANCE OF STATE FINANCIAL CONTROL

G.O.Baydauletova

*Master of Economics, senior lecturer in "Finance" Almaty Academy of Economics and
Statisticse
e-mail:toti.kana@mail.ru*

This article examines the role of audit in improving state financial control system. Particular importance is given to the principles of audit and state financial control. As well as the introduction of "efficiency audit" in the system of state financial control is considered.

Keywords: financial control, audit control, financial audit, the principle, performance audit



УДК 657 (075)

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Н.В. Назарова

магистрант ААЭС

специальности «Учет и аудит»

e-mail: Strike_25@mail.ru

Аннотация

Устойчивое финансовое положение организации оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовая устойчивость организации, финансовая отчетность

Методология анализа финансового состояния предприятия (и ликвидности, и финансовой устойчивости), все подходы и расчеты в рамках финансового анализа предприятия строятся на основе базового уравнения баланса предприятия (сумма активов равна сумме пассивов).

Основные задачи финансового анализа: своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования; поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости; разработка конкретных рекомендаций, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия; прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Устойчивое финансовое положение, в свою очередь, оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна

быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Рассмотрим мнения различных авторов о сущности этого понятия. Так, некоторые авторы отмечают, что финансовая устойчивость «характеризуется финансовой независимостью, способностью маневрировать собственными средствами, достаточной финансовой обеспеченностью бесперебойности основных видов деятельности, состоянием производственного потенциала» [1].

Очень лаконично определяют это понятие А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин. По их мнению, «финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [2].

Несколько иное определение по сравнению с приведенными выше авторами дает этому понятию отечественный автор работ по финансовому анализу К.Ш. Дюсембаев.

«Под финансовой устойчивостью организации, – пишет он, – следует понимать такое состояние финансовых ресурсов, при котором обеспечиваются самофинансирование воспроизводствен-



ных затрат и платежеспособность» [3].

Исследовав точки зрения различных авторов и уточнив основные характеристики понятия финансовой устойчивости организации, можно предложить, следующее её определение:

Под финансовой устойчивостью организации следует понимать такое состояние её финансовых ресурсов, при котором обеспечиваются бесперебойное функционирование, платежеспособность и стабильное развитие организации на основе роста прибыли и капитала.

Анализ финансовой устойчивости организации на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос, насколько правильно она управляла финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития организации, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности её и отсутствию у неё средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощающая затраты организации излишними запасами и резервами.

На финансовую устойчивость организации влияет ряд факторов.

Квнешним факторам относят влияние экономических условий хозяйствования, преобладающую в обществе технику и технологию, платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей, налоговую, кредитную, финансовую, страховую и инвестиционную политику, законодательные акты по контролю за деятельностью организации, внешнеэкономические связи, конкуренцию, инфляцию, изменение уровня цен, курса валют и др. Влиять на эти факторы организация не в состоянии, она может лишь адаптироваться к их влиянию.

Квнутренним факторам относятся: отраслевая принадлежность организации; структура выпускаемой продукции (услуг), её доля в общем

платежеспособном спросе; производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции; прочное положение организации на товарном рынке; высокий уровень материально-технической оснащённости производства и применение передовых технологий; надёжность экономических связей с партнерами; ритмичность кругооборота средств, эффективность хозяйственных и финансовых операций, размер оплаченного уставного капитала; величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами; состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

Данное направление анализа предполагает проведение исследования внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации. Аналитикам следует уделять пристальное внимание влиянию ликвидности активов и платежеспособности организации. Если у организации недостаточно ликвидных активов, которые за короткий срок можно трансформировать в денежную наличность, и если у неё низкая платежеспособность, то возникает реальная угроза утраты финансовой устойчивости.

Очень большое значение имеет оценка влияния на финансовую устойчивость инфляции. Инфляция обесценивает активы организации и будущие поступления денежных средств за отгруженную продукцию, что приводит к потере финансовой устойчивости. Рост инфляции в стране отрицательно сказывается на финансовой устойчивости организации. Следует отметить и существенное влияние изменения валютных курсов на финансовую устойчивость. Это касается в основном организации, у которых есть в наличии иностранная валюта, совершаются валютные операции и т.д. Прямое воздействие на финансовую устойчивость оказывают и налоговые издержки. В зависимости от того, какую экономическую политику ведёт государство: уменьшает ли оно налоги, поощряет ли отечественных



производителей зависит финансовая устойчивость организации.

Глубокое и тщательное исследование различных факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации, позволяют сформировать представление о её истинном финансовом положении, оценить финансовые риски, сопутствующие деятельности организации, дает возможность своевременно устранить недостатки в её работе, полнее выявить резервы оздоровления и укрепления финансовой устойчивости организации.

Анализ финансовой устойчивости базируется на многочисленных источниках финансовой, экономической, социальной информации, формируемой как внутри организации, так и во внешней бизнес-среде.

В действующем Законе Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями) сказано: «Финансовая отчетность представляет собой информацию о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансо-

вом положении индивидуального предпринимателя или организации» [4].

К.Ш. Дюсембаев в содержание анализа финансовой устойчивости включает: анализ динамики состава и структуры активов организации хозяйствующего субъекта и источников их формирования; анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта; анализ ликвидности баланса; анализ платежеспособности и кредитоспособности хозяйствующего субъекта; анализ (оценка) вероятности банкротства хозяйствующего субъекта [3].

Несмотря на различие интересов разных пользователей финансовой отчетности, основным условием существования предприятия является достаточность капитала для его деятельности. Поэтому основным требованием (при прочих равных условиях) является то, чтобы собственники капитала и другие инвесторы были удовлетворены информацией, которую они получают от предприятия.

Список использованной литературы:

- 1 Русак В.А., Русак Н.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: справочное пособие – Минск: Высш. шк., 1997.
- 2 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИН-ФРА-М, 1995.
- 3 Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник / К.Ш. Дюсембаев – Алматы: Экономика, 2009.
- 4 Закон Республики Казахстан "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" от 28 февраля 2007 года № 234-III (с изменениями).

Түйін

Н.В. Назарова

магистрант 2 курса специальности

«Учет и аудит» ААЭС

e-mail: Strike_25@mail.ru

Ұйымның тұрақты қаржылық жағдайы өндірістік жоспарлардың орындалуына және өндірістің қажеттілігін қажетті ресурстармен қамтамасыз етуде оң әсерін тигізеді. Сондықтан қаржы қызметі шаруашылық қызметтің негізгі бөлігі ретінде ақша ресурстарының жоспардағы түсімін және жұмсалуды, есеп айырысу тәртібін орындауды, меншікті және қарыз капиталы бойынша оңтайлы үйлесімділікке қол жеткізу және оны аса тиімді пайдалануды қамтамасыз етуге бағытталуы тиіс.

Ключевые слова: *финансовый анализ, финансовая устойчивость организации, финансовая отчетность*



Summary

Н.В. Назарова

магистрант 2 курса специальности

«Учет и аудит» ААЭС

e-mail: Strike_25@mail.ru

Stable financial position of the organization has a positive effect on the implementation of operational plans and ensuring the needs of production with the necessary resources. Therefore, the financial activities as part of the economic activity – sequences should be aimed at ensuring orderly in crimes and spending cash resources, the implementation of settlement discipline, achievement of rational proportions of equity and debt and the most effective use of its

Keywords:*financial analysis, financial stability of the organization, financial reporting.*



ӘОЖ 336

ӨНДІРІСТІК ШЫҒЫНДАРДЫҢ ЕСЕБІ МЕН ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫНЫҢ КАЛЬКУЛЯЦИЯЛАУ ӘДІСТЕРІ

Турманбаева А. Л.
АЭСА магистранты
e-mail: dream_girl_aika@mail.ru

Аңдатпа

Бұл мақалада өндірістік шығындар есебі мен өнімнің (жұмыстың, қызметтің) өзіндік құнын калькуляциялаудың есебі кез келген кәсіпорынның бухгалтерлік есебінің маңызды да көлемді бөлігі болып табылатындығы айтылған. Олардың есебінің әдісін таңдаған кезде кәсіпорын мен ол шығаратын өнім ерекшеліктерін ескеру қажеттігі қарастырылған.

***Түйін сөздер:** өндірістік шығындар есебі, өзіндік құн, өзіндік құнды калькуляциялау.*

Бүгінгі күні отандық өндірістік есептің нарықтық экономиканың талаптарына, ұйымды басқарудың экономикалық әдістерінің талаптарына біртіндеп бейімделуі жүріп жатыр, бірақ оны ойдағыдай жүзеге асыру үшін ұйымдастыру және әдістемелік тұрғыдан тыңғылықты дайындалу талап етіледі.

Қазақстан экономикасының қазіргі кезеңінде жеке өндірушінің бейімделу күрделілігін анықтайтын, өндіріс пен өнімді өткізу көлемінің ауытқуына бір жағынан, оның жалпы көлеміндегі тұрақты шығындардың үлесінің жоғарылауына, екінші жағынан бір мезетте әсер ететін нарықтық процестер өнімнің өзіндік құнының құбылуына, сәйкесінше табыстың құбылуына да елеулі ықпал етеді. Осы беталыстың (тенденция) күшеюіне сәйкес өндірістің кез келген көлемінде шығарылатын өнім бірлігіне шаққанда салыстырмалы түрде өзгермеген, жанама, үстеме шығындарды бөлу нәтижесінде бұрмаланбаған өнімді дайындау мен өткізу шығындары жайлы ақпараттарға мұқтаждықтың да өсуі байқалады.

Өндіріске жұмсалған шығындар мен өткізу шығындарының құрамын және олардың есебін дұрыс қалыптастырудың маңызды екендігі белгілі. Өнімдерді өндіру, жұмыстарды орындау және қызметтерді көрсету барысында жұмсалатын шығындардың

негізгі бөлігін құрайтын материалдық, еңбек және қаржылық ресурстарды тиімді пайдалануға тек алынатын табыстың мөлшері ғана емес, сондай-ақ табысқа салынатын салық, ұйымның өміршеңдігі және басқа да аспектілер тәуелді.

Осылайша, нарық жағдайында қызмет ететін ұйымдағы шығындар кешені оны басқарудың бүкіл жүйесінің негізі болып табылады, өйткені мұнда нақты жұмсалған шығындар туралы барлық ақпараттар қалыптасады, демек, нақты алынған пайданы анықтаудың негізі қаланады. Өнімді сатудан алынған өндірістік нәтижені табу әдістемесі шығындар есебінің және өзіндік құнды калькуляциялаудың әдістемесімен анықталады.

Сондықтан шығындардың бухгалтерлік есебі оңтайлы ұйымдастырылмайынша шаруашылық қызметті тиімді жүргізу мүмкін емес. Жүйелік бухгалтерлік есепте ұйымның қаржы-шаруашылық қызметін жан-жақты сипаттауға, жұмсалатын шығындар үшін жауапкершілікті анықтауға мүмкіндік беретін әрбір шаруашылық операцияларының құжаттармен рәсімделуінің арқасында сенімді болып табылатын ақпараттар жинақталады, әрі көрсетіледі.

Бұдан басқа, экономикалық жұмыста калькуляциялау процесінің нәтижелерін пайдалану үшін шығындардың



тек жалпы сомасын ғана біліп қоймай, оны өнімдердің жекелеген түрлері және өндірістік процестің сатылары бойынша бөліп көрсету, оның құрамдас бөліктерін оларды қалыптастырушы факторлармен ұштастыру, жеке орындаушылар арасында шығындар деңгейі үшін жауапкершілікті анықтап айыру, өзіндік құнды құрайтын шығындардың құрылымын айқындау қажет.

Бухгалтерлік есеп жүйесі әкімшіліктің басқарма мәселелерін шешуге қажетті ақпараттарға мұқтаждығын қанағаттандыруы тиіс. Ауқымды түсінікте бухгалтерлік есеп ұйымның шаруашылық қызметін басқару және бақылау құралы болып табылады. Кез келген ұйымның менеджерлері басқарманың стратегиясы мен саясатын жасау кезінде шығындар есебінің мәліметтерін жетекшілікке алады.

Профессор Қ.Т.Тайғашинова [8,24б.] қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына көшумен бірге өндіріс шығындарының өнім өндіруге және кезең шығындарына бөліп қарастырылатынын айта отырып, өнімнің өзіндік құны тек өнімді өндіруге жұмсалған шығындардан (затраты на производство), ал толық өзіндік құн өндірістік өзіндік құн мен кезең шығындарынан құралатынын негіздейді. Бұл пікірмен біз толығымен келісеміз.

Нарықтық экономика қатынастарының заманында коммерциялық субъектінің қызметінің мақсаты - өнім (жұмыс, қызмет) шығару, оны өткізу мен пайда алу. Кез келген ұйымның әрекет етуінің түпкі мақсаты – пайда табу. Субъект өнімінің өзіндік құнын анықтау – пайда табудың алғышарты.

Кәсіпорын қызметінің негізгі көрсеткіштерінің бірі болып өнімнің өзіндік құны саналады, ол өндірістегі өнім өткізілуінің ақшалай нысандағы шығындар жиынтығын құрайды және барлық өндіріс тиімділігін анықтайды.

Өнімнің өзіндік құны – синтетикалық, кәсіпорын қызметінің барлық жағын бірлікте және өзара байланыста сипаттайтын жалпылама көрсеткіш болып табылады. Ол кәсіпорынның

өндірістік – шаруашылық қызметінің сапалы көрсеткіші. Оның деңгейі мен динамикасы бойынша өндірістің басқару, жоспарлау, еңбек пен еңбекақының ұйымдастырылуы, техника мен технология деңгейін анықтауға болады.

Өзіндік құнның мағынасы сонымен қатар оның атқаратын қызметтерімен де анықталады:

1) Өзіндік құн өндірістің қоғамдық шығындарының 5/4 бөлігі шоғырланады. Сондықтан да өнімнің өзіндік құны арқылы өндіріс құралдарының жұмсалуды қамтамасыз етіледі.

2) Өзіндік құн көтерме бағаны қалыптастыру базасы болып табылады, оның есептемей бағақалыптастыру мүмкін болмайды.

3) Өзіндік құн негізінде табыс, жеке бұйымдардың рентабельділігі, яғни олардың өндіру мақсаттылығы есептелінеді.

Кәсіпорынның өндіретін әрбір өнімінің толық өзіндік құнын біле отырып, сатып алушыға осы өнімнің өткізілу бағасын немесе құнын анықтауға болады.

Калькуляция – бухгалтерлік есептің бағалау әдісінің негізі. Өйткені калькуляция көмегімен алынған мәліметтер кәсіпорындағы объектілерді бухгалтерлік есепте ақшалай өлшеммен есептеуде, яғни бағасын анықтауда негізгі дәлел болатын элемент ретінде қолданылады [9,68 б.].

Өнімнің өзіндік құнына кіретін шығын түрлеріне байланысты отандық экономикалық әдебиетте оның мынадай түрлері дәстүрлі бөлінуде:

цехтық – тікелей шығындар мен үстеме өндірістік шығыстарды біріктіреді; өнімді

дайындауға шыққан цехтың шығындарын сипаттайды;

өндірістік – цехтық өзіндік құн мен жалпы шаруашылық шығыстар кіретін және

өнім өндіруге байланысты кәсіпорынның шығындары;

толық өзіндік құн – коммерциялық және өткізу шығыстарына ұлғайған өндірістік



өзіндік құн. Өндіріспен де, өнім өткізумен де байланысты кәсіпорынның шығындарын біріктіреді [6,104 б].

Өндірісті ұйымдастыру ерекшеліктері мен технологиясына байланысты өндірістегі шығындарды есепке алудың және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың бірнеше әдістері қолданылады.

Өндірістік шығындар есебі мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың келесі әдістері қолданылады:

- процестік (қарапайым) әдіс;
- бөлістік әдіс;
- тапсырыстық әдіс;
- нормативтік әдіс;

«директ-костинг» жүйесі;

«стандарт-кост» жүйесі.

Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау және өндіріске кеткен шығындарын есептеудің әдісі деп кәсіпорынның шығынын бақылау үшін өнімнің нақты өзіндік құнын есептеу және өндіріс шығындары туралы ақпараттарды есепте топтастыру, жинау бойынша әдістерінің жиынтығын атайды.

Өндірістік шығындар есебі мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау есебін жетілдіру бойынша берілген ұсыныстар берілген кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Назарбаев Н.Ә. «Бәсекеге қабілетті экономиканың дамуы 2030» Қазақстан Халқына жолдауы.
- 2 В.Л. Назарова, М.С. Жапбарханова, Д.А. Фурсов, С.Д. Фурсова, Қ.Т.Тайғашинова[8,24б.] Басқару есебі, Алматы, Экономика, 2005
- 3 В.Л. Назарова, Шаруашылық жүргізуші субъектілеріндегі бухгалтерлік есеп, Алматы, Экономика, 2005
- 4 А.К. Ержанов, Ә.К. Айтанаева, Г.Ш. Жұманова, М.С. Баянова, Ә.Е. Иматаева, Басқару есебі, Алматы, Экономика, 2009-[9,68 б.].
- 5 Н.А. Құдайбергенов, Бухгалтерлік есеп принциптері, Алматы, Полиграфкомбинат, 2011ж - [6,104 б].
- 6 В.К. Радостовец, Т.Ф. Ғабдуллин, В.В. Радостовец, О.И. Шмидт, Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп, Алматы, 2003

Резюме

А. Л. Турманбаева

магистрант АЭСА

e-mail: dream_girl_aika@mail.ru

В данной статье обращается внимание на то, что учет производственных затрат и калькуляция себестоимости продукции (работ, услуг) являются важным и значительным разделом бухгалтерского учета предприятия. При выборе методов их учета необходимо учитывать особенности предприятия и выпускаемой им продукции.

Ключевые слова: *учет производственных затрат, себестоимость, калькуляция себестоимости.*

Summary

A.L. Turmanbayeva,

undergraduate of Almaty Academy of Economy and statistics

e-mail: dream_girl_aika@mail.ru

In this article are considered questions of the accounting of production expenses and calculation of prime price of product (works, services). Is necessary to consider features of the enterprise and production let out by it.

Keywords: *account of productive expenses, prime price, calculation of prime price.*



ӘОЖ 336

ТУРИЗМДЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Г.Ж.Мусатаева
АЭСА магистранты
e-mail: Naz.88@mail.ru

Аңдатпа

Бұл мақалада туризм саласындағы есепті ұйымдастырудың ерекшеліктері, туристік өнімді қалыптастыру, туристік бизнестегі бухгалтерлік есепті жүргізу тәртібі қарастырылған. Қазіргі заманғы тиімділігі жоғары және бәсекеге қабілетті туристік индустрия құруға және дамытуға мүмкіндік беретін, осы саланы мемлекеттік реттеу мен қолдаудың тиімді тетігін құруды жүзеге асыратын Мемлекеттік бағдарламалар, қабылданған Заңдар кешені қарастырылған.

Түйін сөздер: туризмдегі бухгалтерлік есеп, туристік өнім, туристік бизнес, нарық, туристік индустрия.

Қазіргі таңда Қазақстан үшін туризмнің дамуының маңыздылығын Президент Н.Ә. Назарбаев өзінің «Қазақстан 2030» Бағдарламасы негізінде халыққа жолдауында атап өткен болатын. Осы бағдарлама бойынша 2015 жылға дейін өзінің мүмкіндіктері мен бәсекеге қабілеттілігі тұрғысынан перспективті салаларға ауыл шаруашылығы, орман және орман өңдеу өнеркәсібі, жеңіл және тамақ өнеркәсібі, тұрғын-үй құрылысы және инфрақұрылымымен қатар туризм де кірген.

Туризм соңғы уақытта экономикалық және әлеуметтік құбылыс ретінде ауқымы айтарлықтай кеңейген қызмет түрі болып табылады. Қазіргі уақытта туризмнің экономикада тікелей немесе қосылған құнды құру, жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуде, жеке табыста, мемлекеттік кірісте және т.с.с. әсер ету жолымен алатын рөліне көп назар аударылуда.

«Қазақстан Республикасында туристік қызмет туралы» Заңы бойынша (15-бап) Қазақстан Республикасында туристердің құқығы мен мүддесін қорғау мақсатында туроператорлық, турагенттік, экскурсиялық қызметтер, туризмнің нұсқаушылық (гид) қызмет көрсетулері лицензияланады. Лицензиялау Қазақстан Республикасы Үкіметінің 14.09.2001 ж. №1213 «Ту-

ристік қызметті лицензиялау тәртібі» қаулысына сәйкес жүзеге асырылады. Қазақстан Республикасы Туризм және Спорт агенттігі төрағасының 09.01.2002 ж. №06-2 – 2/3 бұйрығымен лицензияны алу үшін туристік қызметтерді лицензиялау құжаттарының заңға сәйкес формалары бекітілген [1 б].

Туристік қызметтің ерекшеліктері – қызмет саласында атқарылатын жұмыс, сату формасы мен еңбек сипатына байланысты. Туризм саласындағы бизнесті ұйымдастыру – кәсіпорындардың көрсететін қызметіне дұрыс есеп жүргізуге байланысты. Осыған орай туристік қызметтің дамуы үшін бухгалтерлік есеп саласында тәжірибесі мол білікті мамандарды қажет етеді. Туристік бизнестегі субъектілердің қалыптасқан шаруашылық жүргізу жағдайында бухгалтерлік есеп жүйесін нақты ұйымдастыру керек, қаржылық есеп берулерді пайдаланушыға уақытылы және шынайы жасап ұсынуы қажет, активтер мен тапсырмалардың жағдайы туралы мәліметтермен қамтамасыз ету керек.

Туризм – демалу мақсатында, іскерлік және өзге де мақсаттармен бір жылдан аспайтын кезең ішінде саяхаттайтын және әдеттегі ортасынан тыс жерде орналасқан орындарда болуды жүзеге асыратын адамдар қызметі.

Туристік кәсіпорын – бұл мүлкіті



еңбек ұжымының пайдалануы негізінде өнім өндіретін және өткізетін, жұмыстарды орындайтын, қызмет көрсететін заңды тұлға құқығын иеленетін дербес шаруашылық жүргізуші субъект. Еңбек ұжымы мүшелерінің әлеуметтік және экономикалық мүдделерін және мүлікті меншіктенуші мүдделерін қанағаттандыру үшін табыс алуға бағытталған шаруашылық қызметі туристік кәсіпорынның ең басты мәселесі болып табылады. Туристік кәсіпорын жұмыстан бос уақытты, рекреацияны, демалысты ұйымдастыруға және халықты емдеуге; олардың таныстары мен туысқандарына баруға және заңмен рұқсат етілген және жарғыға сәйкес өзге де мақсаттарға бағытталған қызмет түрін жүзеге асырады. Әрбір жеке кәсіпорынның туристік саясатының негізгі мақсаты нарықтық жағдайларды тиімді пайдалана отырып көрсетілетін қызметтер сапасын жоғарылату, туристік өнімді өндіру, өткізу және жылжыту үрдістеріне жаңашылдықтар енгізу арқылы пайданы және туристік қызметтің рентабельділігін арттыру болып табылады. Кәсіпорынның басшылығы барлық уақыттарда шешімді таңдаудың алдында жүреді. Ол турөнімді өткізудің тиімді бағасын таңдауды жүзеге асырады, несие және инвестиция саясатының саласында шешімдер қабылдайды.

Туристік операторлық қызмет (туроператорлық қызмет) - қызметтің осы түріне лицензиясы бар заңды тұлғалардың өздерінің туристік өнімдерін қалыптастыру, ұсыну және туристік агенттер мен туристерге өткізу жөніндегі қызметі.

Туристік агенттік қызмет (турагенттік қызмет) - қызметтің осы түріне лицензиясы бар жеке және (немесе) заңды тұлғалардың туристік өнімді ұсыну және өткізу жөніндегі қызметі.

Туристік өнім дегеніміз сезінетін және сезінбейтін компонентті пакеттер, оның құрамы туристік орталықтағы адамдардың іс-әрекеттерімен анықталады. Туристік өнім құрамы үш бөлімге бөлінеді: 1) тур; 2) қосымша

туристік-экскурсиялық қызметтер; 3) таурлар.

Тур – тұтынушыға сатылатын туроператорлардың еңбегімен өндірілген, белгілі бір бағытқа және мерзімге арналған кешенді қызметтер жиынтығы.

Туристік индустрияда өндірілетін туристік өнім екі әдіспен бағалануы мүмкін, яғни барлық өндірістің шығынының жинағы есебінде, туристердің барлық шығынының жинағы немесе туризмнен түскен кіріс есебінде. Бұл жерде қандай әдіспен бағаланса да мәселе туристік өнімдердің жалпы табысы жөнінде болып отыр.

Туристік сұраныс пен ұсыныс туристік құрылыстың экономикалық элементі болып туристік нарықты, яғни туристік қызмет пен тауарларды тарату саласын құрайды. Туристік нарықтың өзіне тән ерекшелігі бар. Егер дүниежүзілік нарықта тауарлардың бағасына экспорт шығыны кірсе, туристік қызметтердің бағасына туристердің көліктік шығыны да кіреді. Туристік қызметтер құрылымы негізгі және қосымша қызметтер болып бөлінеді. Негізгілерге жататындар: тасымалдауды ұйымдастыру, орналастыру, тамақтандыру. Қосымша қызметтерге жататындар: экскурсияларды ұйымдастыру бойынша көрсетілетін қызметтер, гид және гид аудармашылардың қызметтері, саяхат шарттарымен қарастырылған тасымалдаушылар және т.б.[2, 12 б].

Бухгалтерлік есептің маңызды элементі туристік фирмалардың қызметтері жеткізушілер және тұтынушылармен өзара қарым-қатынастарды құжаттық рәсімдеу болып табылады. Олар:

Тапсырыс үшін құжаттар (тапсырыс, сақтап қою парағы, сақтап қоюды растау).

Тұтынушылардың құжаттары (келісім шарт, жолдама, ваучер, сақтандыру полисі, көлікке билет).

Турист тұлғасын куәландыратын құжаттар (төлқұжат, балаларға сенімхат және т.б.)

Туристік қызметтегі бухгалтерлік



есепті жүргізу тәртібі ҚР Конституциясында, ҚР Азаматтық кодексінде, 2001 жылдың 13-маусымындағы №211-ІІ (22.02.2002 ж. №296- ІІ өзгертулермен) «Қазақстан Республикасында туристік қызметтер туралы» ҚР Заңында реттелген. Қаржылық есеп берудің жалпы қабылданған Халықаралық стандартына сәйкес принциптердің екі тобы бөлініп көрсетіледі. Олар: 1. Негізгі принциптер (есептеу және үздіксіз қызмет); 2. Ақпараттардың сапалы сипаттамалары (түсініктілігі, орындылығы, сенімділігі және салыстырылуы). Бұған қоса олар БЭС 30 «Қаржылық есеп берулерді табыс ету» реттелініп, «Бухгалтерлік есепке алу және қаржылық есеп берулер туралы » Заңда белгіленген принциптерге және бухгалтерлік есеп стандартына сәйкес кәсіпорындардағы «Есептік саясат» қабылданады. Есептік саясатта мыналар қарастырылуы қажет: туристік бизнестегі есептік ерекшеліктері, шоттардың жұмыс жоспары, шаруашылық операцияларын рәсімдеуге қолданылатын бастапқы құжаттардың формалары, түгендеуді (инвентаризация) жүргізу тәртібі және тауарлы-материалды қорларды, мүлікті және тапсырмаларды бағалау әдістері, құжат айналымы тәртібі, есептік ақпараттарды өңдеу технологиясы және бухгалтерлік есепті ұйымдастыруға қажетті басқа да шешімдер[3].

Қазақстан Республикасы «Бухгалтерлік есеп пен есеп берулер туралы » заңының 7-бабына сәйкес кәсіпорын

басшысы бухгалтерлік есепті жүргізуді бас бухгалтер басқаратын құрылымдық бөлімшеге тапсырады. Бас бухгалтер кәсіпорынның жалпы бухгалтерлік есебін жүргізеді, заң талаптарын, қаржы-шаруашылық қызметтердің бухгалтерлік есеп стандарттарын, қаржылық есеп берудің формаларын сақтайды.

Қаржы есептілігінің есеп саясаты бөлімі қаржы есептілігін әзірлеуге пайдаланылған өлшем базасын және қаржы есептілігін дұрыс түсінуге қажетті есеп саясатының әрбір нақты аспектісін сипаттауға тиіс. Есеп саясатының аспектілері мыналарды қамтиды: кірісті тану, еншілес және қауымдас кәсіпорындарды қоса, шоғырлану принциптері, бизнесті біріктіру, бірлескен қызмет, материалдық және материалдық емес активтерді тану және амортизациялау, қарыздар бойынша шығындарды және басқа да шығыстарды капиталдандыру, құрылыс салуға шарттар, инвестициялық жылжымайтын мүлік, қаржы құралдары мен инвестициялар, жалгерлік, зерттеулер мен әзірлеулерге кеткен шығындар, босалқылар, салықтар, бағалау міндеттемелері, қызмекерлерге сыйақы беруге арналған шығындар, ақшалай қаражаттар мен олардың баламаларын анықтау, инфляцияны есепке алу, мемлекеттік субстанциялар. Басқа Халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттары осы салалардың көпшілігінде есеп саясатын ашып көрсетуді нақты талап етеді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 14.09.2001 ж. №1213 «Туристік қызметті лицензиялау тәртібі» қаулысы[1]
2. Бейсенбаева А.К., Туризмдегі бухгалтерлік есеп. Оқу құралы. – Алматы: Заң әдебиеті, 2007 [2, 12 б]
3. Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есепке алу және қаржылық есеп беру туралы» Заңы. 2007 ж. [3]
- 4.Қазақстан Республикасының Туризм туралы Заңы
5. Әбдіқалықов Т. «Бухгалтерлік есеп және аудит».-Алматы: 2000 ж.



Резюме

Г.Ж.Мусатаева
магистрант АЭСА
e-mail: Naz.88@mail.ru

В данной статье рассмотрены принципы и специфика учета в сфере услуг у туроператоров и турагентов, порядок формирования финансового результата деятельности турфирмы, бизнес-планирования, особенности бухгалтерского учета. Статья написана с учетом изменений, внесенных в Закон об основах туристской деятельности в РК.

Ключевые слова: бухгалтерский учет в туризме, туристический продукт, туристический бизнес, рынок, туристическая индустрия.

Summary

G.Zh.Mussataeva
master student of AESA
e-mail: Naz.88@mail.ru

In this article principles and specific of account are considered in the field of services for tour operators and tourist agents, order of forming of financial result of activity of tour operator, business-planning, feature of record-keeping. The article is written taking into account the changes brought in Law on bases of tourist activity in Kazakhstan.

Keywords: record-keeping in tourism, tourist product, tourist business, market, tourist industry.



УДК 336.717.6

ТИІМДІЛІК АУДИТТИ ҰЙЫМДАСТЫРУ

К. Кутапова

АЭСА магистранты

e-mail: Kulzira.tsagaankhuu@mail.ru

Аңдатпа

Мақалада тиімділік аудитінің мақсаты алынған мәліметтердің белгілі бір белгілеріне сәйкестік деңгейін анықтау және сол арқылы аудиттелінген қызметтің немесе бағдарламаның тиімділігі туралы пікір білдіру және тиімділікті жақсартуға бағытталған ұсыныстар жасалған.

Түйінді сөздер: аудит, үнемділік, өнімділік, нәтижелілік.

Тиімділік аудиті аудиттелінетін субъектінің (мемлекеттік органдар, ұйымдар) экономикалық қызметтерінің нәтижелілігі, үнемділігі және өнімділігі туралы объективті мәліметтерді алу және оларды аналитикалық тұрғыдан бағалаудың жүйеленген, белгілі бір мақсатқа бағытталған ұйымдастырылған процесс. Тиімділік аудиті алынған мәліметтердің белгілі бір критериилерге сәйкестік деңгейін анықтау және сол арқылы аудиттелінген қызметтің немесе бағдарламаның тиімділігі туралы пікір білдіру және тиімділікті жақсартуға бағытталған ұсыныстар жасау.

Тиімділік аудитінің зерттеу объектісі бойынша зерттеу бағыты болып мыналар табылады:

- қойылған мақсаттардың орындалуы (бағдарламаның мақсаты, ұйымның, басқару органдарының қызметтері);
- нормативті құқықтық ережелерге сәйкестігі;
- ресурстарды экономикалық тұрғыда тиімді пайдалану;
- тиімділік туралы мәліметтердің шынайылығы;
- қызметтің тиімділігін бақылау және бағалау [1].

Көбінесе тиімділік аудиті тексерілетін ұйымның немесе бағдарламада көрсетілген міндеттемелерді орындау үшін қолында бар ресурстарды қалай пайдаланғандығын зерттейді. Яғни, тиімділік аудиті арқылы қызметтің немесе бағдарламаның мақсаттарына неғұрлым нәтижелі, үнемді және өнімді жолдармен қол

жеткізілуін қамтамасыз етуге болатындығы анықталады. Тиімділік аудитінің белгілі бір мақсатқа бағытталуын ағылшын тіліндегі әдебиеттерде құжаттарда көбінесе «Е» әрпімен көрсетеді.

1) үнемділік (экономичность “economy”)

2) өнімділік (продуктивность “efficiency”)

3) нәтижелілік (результативность “effectiveness”)

Осы үш түсініктің экономикалық әдебиеттерде бірыңғай қабылданған анықтамалары жоқ, бірақ көбінесе бұл түсініктер келесідей түсіндіріледі [2].

Үнемділік – яғни, талап етілетін сапаны ескере отырып, сағылып алынатын немесе пайдаланылатын ресурстарға жұмсалынатын шығындарды азайту. Бұл түсінік «сәйкес сапаны сақтай отырып, қызметті жүргізу үшін пайдаланылатын ресурстардың құнын азайту» деп анықталады. Үнемділіктің ресурстардың барлық түрлеріне қатысы бар (қаржылық ресурстар, адами ресурстар, ақпараттық ресурстар, материалдық ресурстар және т.б.). Мысалы, аудитор ұйымда орналастырылған сападағы компьютерлер ең төменгі бағада алынған ба деген сұрақтарды қарастыруы мүмкін.

Өнімділік – яғни, қызмет мынадай жағдайларда өнімді деп есептелінеді.

- егер қолда бар ресурстардан неғұрлым көп пайдалы өнімдер алу қамтамасыз етілсе;

- егер белгілі бір өнім көлемін өндіру үшін неғұрлым аз ресурстар жұмсалса.



Басқаша айтқанда, өнімділік ақшаны оңтайлы түрде жұмсау дегенді білдіреді. Мысалы, аудитор тиімділікті бағалау кезінде пайдаланудағы құрылғылардың санын көбейту арқылы оларды жөндеу шығындары азайды ма деген сұраққа көңіл бөледі. Әдетте өнімділік ұйымдардың ішкі қызметімен байланысты болады. Мысалы, аурухана қызметтерінің өнімділігі көбінесе дәрі – дәрмектердің, жоғарғы технологиялық құрылғылардың пайдаланылуымен өлшенеді.

Нәтижелілігі – бұл алдын-ала анықталған мақсаттарға қандай деңгейде қол жеткізілгендігін сонымен бірге болжанған және нақты көрсеткіштер арасындағы өзара байланысты көрсететін көрсеткіш. Егер күтілген нәтижеге қол жеткізу деңгейі жоғары болса, онда қызмет нәтижелі болып саналады. Мысалы, аудитор ауыл мектептерін компьютерлендіру бағдарламасын іске асыру мектеп түлектерінің емтихан тапсырғандағы жетістік көрсеткіштерін жақсарту алды ма деген сұрақтарды қарастырады.

Тиімділік аудитін тексерудің барлық кезеңдері сәйкес құжаттарын рәсімдеуі қажет. Ол құжаттар аудиттің белгілі бір талаптарға, ережелерге сәйкес жүргізілгендігін дәлелдейді. Тиімділік аудитін жүргізген кезде рәсімделетін құжаттардың құрамына мыналар кіреді:

- аудит жүргізген объектіні алдын ала оқып, үйрену жоспары;
- аудитті жүргізу бағдарламасы;
- жұмыс құжаттары мен материалдары;
- тексеру нәтижесі бойынша рәсімделген басқа да құжаттар мен тиімділік аудитінің нәтижесі туралы есеп, [1,б.3].

Аудит жүргізген объектіні алдын ала оның үй жоспары, аудит жүргізу бағдарламасы және т.б. құжаттар қаржылық бақылау органы белгіленген тәртіп бойынша дайындалып, рәсімделуі қажет. Жұмыс құжаттары бұл – тиімділік аудитінің жүргізу процесінде тексеру жүргізген топтың дайындаған материалдары болып табылады, олар

қағазға түсірілген немесе электронды түрдегі мәліметтер болуы мүмкін жұмыс құжаттары. Тексеру жүргізген топ жасаған барлық қорытындылар мен ұсыныстар негізделініп көрсетілуі қажет. Жұмыс құжаттары мен материалдары қатарына мыналар жатады:

- аудитті жүргізу үшін жасалған жұмыс жоспары;
- тексерілетін объекті өз қызметін жүзеге асыратын экономика саласы туралы ақпараттар;
- аудит объектісінің ұйымдастыру құқықтық нысанына және ұйымдастырушылық құрылымына байланысты ақпараттар;
- аудит объектісінің қызметі бойынша неғұрлым маңызды экономикалық көрсеткіштерді талдау және олардың өзгеру динамикасын, оған әсер еткен факторларды көрсету;
- жүргізілген аудиттің маңызды сұрақтары бойынша жасалынған қорытындылар;
- қажетті құралтай құжаттардың жарғысының көшірмелері;
- қаржылық есептіліктердің көшірмесі.

Сондықтан да жұмыс құжаттары жүргізілген тиімділік аудитінің ерекшеліктерін көрсететіндей етіп жасалынуы қажет. Әрбір жұмыс құжаты келесідей міндетті реквизиттерінен тұруы қажет:

- құжат атауы және оның номері;
- тексеру жүргізген ұйымның аты;
- тексеру жүргізген ұйым;
- құжаттың мазмұны;
- қажет болған жағдайда қажет мазмұнына жасалған сілтемелер;
- осы құжатты дайындаған тұлғаның аты - жөні, қолы.

Жұмыс құжаттарын осындай стандарттарға сәйкес етіп жасау тексеру жүргізген топтың аудитті неғұрлым ұйымдасқан түрде сапалы жүргізілгендігін көрсетеді. Ал тексеруді жүргізген топ жетекшісі топ мүшелерінің қызметтерін үнемі қадағалап отыруға қажет. Аудит аяқталғаннан кейін аудит жүргізу процесінде дайындалған барлық құжаттар тігіліп, папкілерде



сақталуы керек және олар архивте сақталуы қажет. Осы жұмыс құжаттарда көрсетілген мәліметтер құпия болып саналады. Соған байланысты бұл құжаттарды ресми талап ету бойынша ғана 3-ші тұлғалар пайдалана алады. Қаржылық аудит пен тиімділік

аудитінің арасында көп өзгешеліктер бар (Кесте1) [3]. Қаржылық аудит бұл ұйымның қаржылық есептілік нысандарында көрсетілген мәліметтерді тексере отырып, тәуелсіз пікір білдіру дегенді білдіреді.

Кесте 1- Қаржылық аудит пен тиімділік аудитінің арасында көп өзгешеліктер

№	Сипаттамасы	Тиімділік аудит	Қаржылық аудит
1	Мақсаты	Қызметтің немесе бағдарламаның нәтижелілігін, үнемділігін, өнімділігін анықтау	Қаржылық есептілік нысандарының дұрыс және шынайы жасалғандығын анықтау (алғашқы мәліметтер)
2	Көңіл бөлінетін мәліметтер	Ұйымдастыру және басқару, қызметтің соңғы нәтижесін көрсетеді	Бухгалтерлік есеп жүйесі, қаржылық есептің нысандары
3	Ғылыми базасы	Қаржы, экономика, құқық, басқару, мемлекеттік органдарды басқару, есептілік түсініктері бойынша теориялық база	Бухгалтерлік есеп бойынша теориялық база
4	Әдістемелік база	Зерттеушілік қызмет, нақты белгілі бір стандарттар жоқ	Пайдаланған қаржылық есептіліктің стандарттары
5	Бағалау критерийлері	Әрбір түрлерінің ерекше критерийлері бар	Стандартта көрсетілген критерийлер

Әлемдік тәжірибеде тиімділік аудитінің бірнеше түрлері пайдаланылады:

- орындалу аудиті;
- баға мен сапаның өзара қатынасының аудиті;
- мемлекеттік қаражаттарды пайдаланудың тиімділік аудиті;
- операцияндық аудит;
- басқару аудиті.

Орындау аудиті бұл дүние жүзінің көптеген елдерінде соның ішінде ең алдымен АҚШ-та жүргізілген мемлекеттік басқару реформаларының әсерінен пайда болған. Оның мақсаты – бюджет шығындарының тиімділігін жоғарылату есебінен көрсетілген

мемлекеттік қызметтің тиімділігі мен сапасын жоғарылату болып табылады. Орындау аудиті қоғамдық басқарудың нәтижелілігін, тиімділігін, үнемділігін орындауды қарастыруға бағытталған аудит. Орындау аудиті бұл басқарудың қаржылық аспектілерімен бірге жалпы ұйымдастыру және әкімшілік жүйелерден де тұрады. Орындау аудиті белгілі бір қызметтердің, бағдарламалардың орындалуын тәуелсіз бағалау мақсатымен нақты мәліметтерді (құжаттарды) объективті және жүйелі түрде тексеру. Тиімділік аудитінің бұл түрі көптеген елдердің тәжірибелерінде кеңінен қолданылады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. "Қазақстан Республикасында мемлекеттік аудитті енгізу тұжырымдамасын бекіту туралы" Қазақстан Республикасының Президенті Жарлығының жобасы



туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2013 жылғы 18 маусымдағы № 609 қаулысы.

2.Иванова Е. «Аудит эффективности в рыночной экономике».-Москва: ЮНИТИ, 2009.-328 с.

3. Савицкая Г. «Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности».- Москва: Финансы и статистика, 2008.-272 с.

Резюме

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО АУДИТА

К. Кутанова

Магистрант ААЭС

e-mail: kulzira.tsagaankhuu@mail.ru

Цель аудита эффективности определить уровень соответствия полученных данных определенным критериям и с помощью этого выразить мнение об эффективности аудируемой деятельности или программы. В статье также предложены рекомендации по улучшению эффективности аудируемой деятельности или программы.

Ключевые слова: аудит, экономичность, продуктивность, результативность.

Summary

ORGANIZATION OF EFFECTIVE AUDIT

К. Kitapova

e-mail: kulzira.tsagaankhuu@mail.ru

The purpose of effective audit meets both criteria determined by the level through the information received and to express an opinion on the effectiveness of a particular object, as well as to make a proposal aimed at improving efficiency.

Keywords: audit, economy, efficiency, effectiveness.



UDC 336.74
**ARE CURRENCIES IN CENTRAL ASIAN STATES
RELATED? AN ECONOMETRIC STUDY OF
GRANGER CAUSALITY IN RISK**

Magdalena Osińska

Professor

Nicolaus Copernicus Univeristy, Torun, Poland
and

University of Economy, Bydgoszcz, Poland

Marcin Faldziński

PhD

Nicolaus Copernicus Univeristy, Torun, Poland

Abstract

Central Asian countries have started their history in early 90s of the XX century. Monetary system was one of the most important institutions and challenges of newly established states. The basis for creation monetary systems in Kazakhstan, Kyrgyzstan and Uzbekistan could not be related with the state of the economies because the economies were very weak at the beginning. Monetary and currency systems in Central Asian countries cannot be thought as market system but anyway they constitutes channels for transmission of positive and negative shocks. The analyzed economies have been developing towards modern market economies. The purpose of the paper is to measure the risk that is experienced by the three currencies i.e. KZT, UZS and KGS against USD in comparison to the currencies of neighbor countries like Russian ruble, Turkish lira vs. USD and EUR/USD as the most liquid benchmark for other currencies. The question put here is whether Central Asian currencies can be included into the global financial system. The results obtained during the analysis allow indicating currencies involved and not involved within the global system.

Keywords: *exchange rates, Central Asian economies, GARCH model, Granger causality in risk*

1. Introduction

Central Asian countries have started their history in early 90s of the XX century. They exhibited their own ways of creation the state institutions as well as society building according to their own possibilities and limitations. Monetary system was one of the most important institutions and challenges of newly established states. The basis for creation monetary systems in Kazakhstan Kyrgyzstan and Uzbekistan could not be related with the state of the economies because the economies were very weak at the beginning. Natural resources present in Kazakhstan and Uzbekistan gave quite different starting point in comparison to Kyrgyzstan, the country with significantly smaller set of resources. The way of introducing new political systems was in the three

countries different as well. Nowadays the development of the countries measured by Human Development Index announced in 2013 locates Kazakhstan at 44 place in the world, and Uzbekistan at 64 and Kyrgyzstan at 75 place respectively. For many years Kazakhstan exhibited the highest level of economic growth in the region exceeding 10% in 2001 and 2006, and in 2013 the estimated scale of growth ranges about 6%, while in 2012 it was equal to 5,4%. For Uzbekistan the growth rates were also very high and systematically growing, reaching at the end of 2012 5,5%. For Kyrgyzstan the statistics were more diversified, but according to IMF at the end of 2012 the GDP growth rate was 4,97%. Monetary and currency systems in Central Asian countries cannot be thought as market system but anyway they constitutes



channels for transmission of positive and negative shocks. The analyzed economies have been developing towards modern market economies. That is why the purpose of the paper is to measure the risk that is experienced by the three currencies i.e. KZT, UZS and KGS against USD in comparison to the currencies of neighbor countries like Russian ruble, Turkish lira vs. USD and EUR/USD as the most liquid benchmark for other currencies. The question put here is whether Central Asian currencies can be included into the global financial system.

2. Currency systems in Kazakhstan, Uzbekistan and Kyrgyzstan – an overview

One of the basic state institutions is monetary and currency system. Every country started its reform from establishing the law of two tier banking system and independency of the central banks. Central Asian states decided to establish their own currencies, i.e. the Kazakh tenge, Uzbek som and Kyrgyz som. The researchers are more and more interested with the phenomenon of Central Asian economies, see for example: Ismailov, 2013; Jenish and Kyrgyzbaeva, 2012; Osińska, 2012; Sagbansua, 2006.

Due to huge inflation problems at the beginning, the Kazakh tenge have been managed by central banks using managed float mechanism to control their stability. Kazakhstan's central bank used the U.S. dollar a reference currency till September 2013. Starting from that time the basket of three currencies, i.e. the dollar, euro and Russian ruble has been used as a reference for tenge exchange rate. Short history of Kazakh independent economy exhibits a very important step forward in comparison with other Central Asian countries of a similar economic origin. This is mainly due to the consistent and evolutionary reforms introduced in the mid90s of the XX century. The economy, which was in the state of deep recession in that time, was put on the new route based on the gas and oil production as well as developing exports of these resources. These reforms made Kazakhstan one of the most dynamically developing coun-

tries not only in Central Asia but also in the global economy.

Kyrgyzstan was one of the poorest Soviet republic and became one of the poorest countries in Central Asia, however it introduced the most rigid reforms from all countries in the region in transition. The floating exchange rate policy for the Kyrgyz som against foreign currencies was adopted in May 1993 when the national currency was introduced. Adoption of the floating exchange rate system means that the exchange rates of foreign currencies, and particularly that of the U.S. dollar, against the som, are based on supply and demand on the domestic currency market. The central bank of the Kyrgyz Republic, without interfering directly in the process of setting exchange rates, fixes the rate that was set on the free market. In the short-term regulation horizons, the central bank has an influence on exchange rate fluctuations by regulating the liquidity of participants in the currency market, interest rates, and the size of interventions. Kyrgyzstan experienced a period of sharp seasonal exchange rate fluctuations and such interventions were absolutely necessary.

Uzbekistan worked out and introduced the mechanism of foreign exchange sale in over-the-counter foreign exchange market. Such mechanism enabled to establish free exchange rate on the basis of supply and demand in foreign exchange market. Depending on rural economy, especially production and exports of cotton Uzbekistan has 5% share in the world exports of cotton, which is however regulated by government.

The Central Asian economies are open but not fully integrated with the global economy in many ways. Kazakhstan is the richest and most economically developed one among the Central Asian countries and has multifaceted relations to globalization. Many workers from Tajikistan, Uzbekistan and Kyrgyzstan are employed in Kazakhstan and Russia as migrant workers. Due to this fact, the migration rates and remittances are very high. Thus Russian and Kazakh



economies have major impacts on the economies of other Central Asian states. (<http://www.loc.gov/rr/business/asia/CentralAsia/centralasian.html>).

3. GARCH models and analysis of Granger causality in risk

Modeling and forecasting risk in financial time series has been successfully realized using volatility models. Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity (GARCH) models are the most popular among them. The definition of GARCH model is as follows. Let y_t denote rate of return (or rate of changes) of financial instrument. The model

(1)

where: x_t is a (krEmpirical results

To determine place of Central Asian currencies in the global system daily data about exchange rates of the following currencies KZT, UZS, KGS, RUB, TRY, CNY and EUR against USD observed between 15.07.2008 and 31.12.2013 were taken for analysis. The data were collected from yahoo finance database. The period of observation was determined by two factors. The first one was accessibility of the data and the second, even more important was such that the newest observations are related with most developed currency system in examined countries. The exchange rates are shown in figures 1-6.

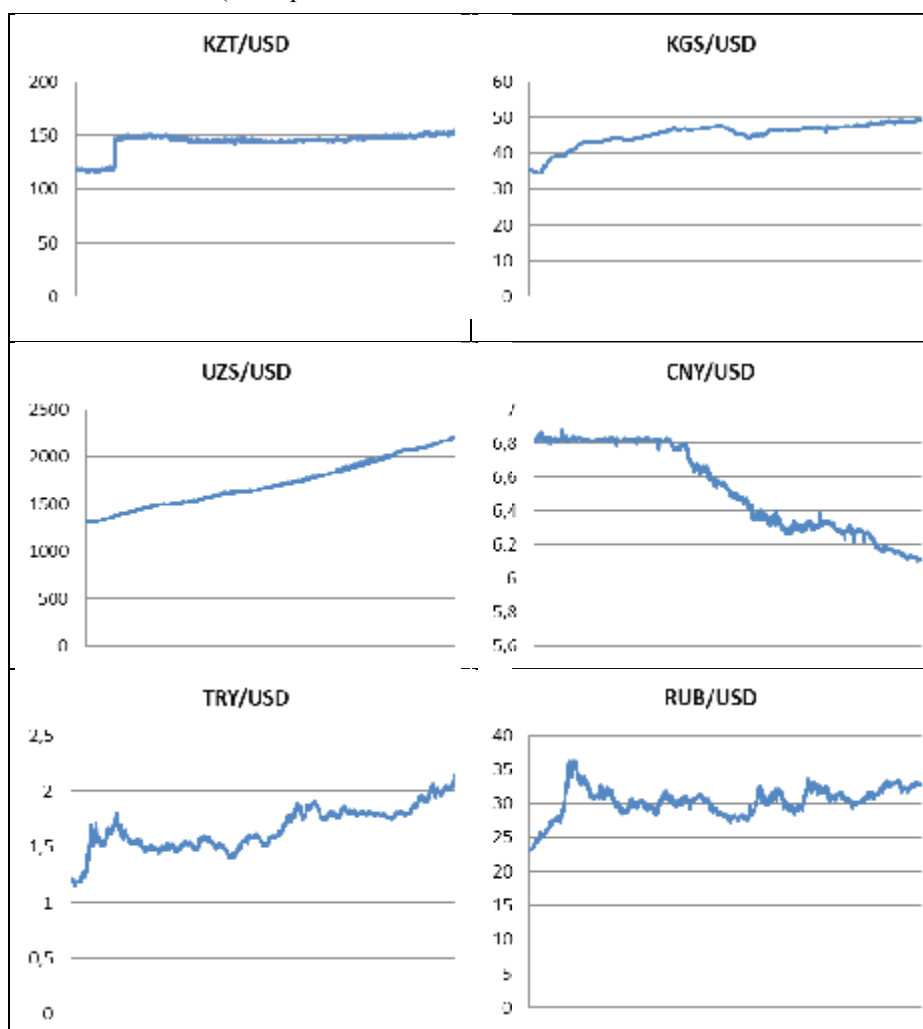


Figure 1-6. Currency exchange rates for KZT, UZS, KGS, RUB, TRY, CNY vs. USD in 15.07.2008-31.12.2013



Observing the figures it is easy to say which currencies were pegged against the U.S. dollar. Such currencies as KZT, KGS and CNY exhibited administrative support in maintaining currency stability, while

the Uzbek som, Turkish lira and Russian ruble are market free. The most important characteristics of the Uzbek som was its sequent devaluation vs. the U.S. dollar.

Table 1. Statistics for currency daily changes

Currency	Mean	StdDev	Skewness	Kurtosis	Q stat lag=1	p-val	Q stat lag=5	p-val	JB stat	p-val
CNY/USD	0.00562	0.13231	-0.07770	15.2037	22.4010	0.000	126.970	0.000	12388.2	0.000
EUR/USD	-0.00714	0.48755	0.08826	7.31878	160.100	0.000	161.480	0.000	1553.80	0.000
RUB/USD	-0.01737	0.75623	-0.57273	8.00381	5.74120	0.017	23.5500	0.000	2191.46	0.000
TRY/USD	-0.02813	0.62036	-0.54551	21.5390	169.280	0.000	173.890	0.000	28683.0	0.000
KZT/USD	-0.01245	0.60627	-5.93046	119.585	23.1430	0.000	43.3360	0.000	1142124	0.000
KGS/USD	-0.01636	0.17946	-5.95502	88.6804	19.7590	0.000	22.3280	0.000	622335	0.000
UZS/USD	-0.02587	0.26427	-0.34793	21.2275	100.140	0.000	159.800	0.000	27671.8	0.000

In table 1 descriptive statistics of daily exchange rates of changes are shown as well as the results of two tests for autocorrelation and a test for normality are provided. Negative mean values can be observed for all currencies but CNY in the analyzed period. The standard deviation is many times bigger than the mean value. The rates of exchange rates changes are negatively skewed (apart from EUR/USD) and characterized by high kurtosis. As concerns autocorrelation, in all cases it was indicated by Box-Ljung statistics for

both 1 and 5 lags. Any of the time series under study was no normally distributed.

To measure the risk that is experienced by the three currencies i.e. KZT, UZS and KGS against USD in comparison to the currencies of neighbor countries like Russian ruble, Turkish lira vs. USD and EUR/USD as the most liquid benchmark for other currencies empirical GARCH models were estimated. The parameters estimates are collected in the table 2. All the parameter estimates were strongly statistically significant.

Table 2. GARCH models' parameters estimates for currencies under study

Parameter estimate	EUR/USD	KZT/USD	UZS/USD	KGS/USD	CNY/USD	RUB/USD	TRY/USD
Constant	0.001259	0.002791	0.001262	0.000172	0.002088	0.006144	0.001561
$\sigma(t-1)^2$	0.031471	0.091864	0.031347	0.007943	0.183219	0.060799	0.087987
$h(t-1)$	0.963042	0.925778	0.963131	0.984511	0.721468	0.931335	0.912797

The values of the GARCH models' parameters estimates are very similar comparing freely convertible EUR/USD exchange rate to other currencies which are not so liquid and which are sometimes managed by the central banks. That means that majority of examined currencies demonstrates the same risk patterns, as the global currency. However two differences can be noticed. The first one concerns CNY/USD where the first parameter corresponding to the flow of

new information is higher than usual and is equal to 0,183. At the same time the second parameter estimate is substantially smaller than usual (0,721). The second case concerns KGS/USD, where the first parameter is almost equal to zero that means very little vulnerability of the exchange rate on new information from the market.

The main question put here is whether Central Asian currencies can be included into the global financial system. In this



paper we took into consideration the time period between 2008 and 2013 and examined relations between pairs of exchange rates series. We considered several exchange rates i.e. KZT, UZS, KGS, CNY, RUB, TRY and EUR against USD. The results of Granger-causality in risk testing are presented in tables 3 and 4¹.

Table 3. The results of testing for Granger-causality in risk at 95% confidence level from 15.07.2008 till 31.12.2013 when Value at Risk is applied in the case of long position

M (LAGS IN DAYS)	5	10	20	30	40
CAUSE →					
CNY/USD	KZT/USD, UZS/USD	KZT/USD, UZS/USD, RUB/USD	KZT/USD, UZS/USD, RUB/USD	KZT/USD, UZS/USD, RUB/USD	KZT/USD, UZS/USD, RUB/ USD
EUR/USD	UZS/USD, TRY/USD	UZS/USD, RUB/USD, TRY/USD	UZS/USD, RUB/USD, TRY/USD	UZS/USD, RUB/USD, TRY/USD	UZS/USD, RUB/ USD, TRY/USD
KZT/USD	UZS/USD, RUB/USD	UZS/USD, RUB/USD	UZS/USD, RUB/USD, TRY/USD	UZS/USD, RUB/USD, TRY/USD	UZS/USD, RUB/ USD, TRY/USD
KGS/USD	RUB/USD	RUB/USD	RUB/USD	RUB/USD	RUB/USD
UZS/USD	RUB/USD, TRY/USD	RUB/USD, TRY/USD	KGS/USD, RUB/USD, TRY/USD	KGS/USD, RUB/USD, TRY/USD	KGS/USD, RUB/ USD, TRY/USD
RUB/USD	KZT/USD, UZS/USD, TRY/USD	KZT/USD, UZS/USD, TRY/USD	KZT/USD, KGS/USD, UZS/USD, CNY/USD, TRY/USD	KZT/USD, KGS/USD, UZS/USD, CNY/USD, TRY/USD	EUR/USD, KZT/ USD, KGS/USD, UZS/USD, CNY/ USD, TRY/USD
TRY/USD	EUR/USD, CNY/USD	EUR/USD, CNY/USD	EUR/USD, UZS/USD	EUR/USD, KGS/USD, UZS/USD	EUR/USD, KGS/ USD, UZS/USD

«→» represents the direction in test for Granger causality in risk.

Table 4. The results of testing for Granger-causality in risk at 95% confidence level from 15.07.2008 till 31.12.2013 when Value at Risk is applied in the case of short position

M (LAGS IN DAYS)	5	10	20	30	40
CAUSE →					
CNY/USD	KZT/USD, KGS/USD, UZS/USD, RUB/USD	KZT/USD, KGS/USD, UZS/USD, RUB/USD	KZT/USD, KGS/USD, UZS/USD, RUB/USD	KZT/USD, KGS/USD, UZS/USD, RUB/USD	KZT/USD, KGS/USD, UZS/USD, RUB/USD
EUR/USD	CNY/USD	RUB/USD	RUB/USD	RUB/USD	RUB/USD
KZT/USD	KGS/USD, TRY/USD	RUB/USD	UZS/USD, RUB/USD	UZS/USD, RUB/USD	UZS/USD, RUB/USD
KGS/USD	UZS/USD	UZS/USD, CNY/USD	UZS/USD, CNY/USD	UZS/USD, CNY/USD, RUB/USD	UZS/USD, CNY/USD, RUB/USD

1 To save space only general results are presented in the text. The detailed results are available from the author on request.



UZS/USD		CNY/USD, RUB/USD	KGS/USD, CNY/USD, RUB/USD	KGS/USD, CNY/USD, RUB/USD	KGS/ USD, CNY/ USD, RUB/USD
RUB/USD	KZT/USD, EUR/USD	KZT/USD, EUR/USD, UZS/USD	KZT/USD, EUR/USD, UZS/USD, CNY/USD	KZT/USD, EUR/USD, UZS/USD, CNY/USD	KZT/USD, EUR/USD, UZS/USD, CNY/USD
TRY/USD	EUR/USD	EUR/USD	EUR/USD	EUR/USD, RUB/USD	EUR/USD, RUB/USD

In the Granger causality test the risk is spread when value at risk is violated. It can be seen that for a long position (a case of loss) the risk is transferred to Central Asian currencies mainly via Russian ruble while the share of other currencies is proportionally distributed. The Kyrgyz som has impact only on Russian ruble, playing its role only locally. Euro influences only the Uzbek som, Russian ruble and Turkish lira. In the case of short position, when unexpected gains are realized Chinese yuan and Russian ruble are the most powerful currencies in the region. Euro influences only CNY and - in much more significant level – the Russian ruble. It should be noticed that

more interdependencies for both positions can be observed in the longer periods, i.e. for 20, 30 and 40 days. The latter means that the risk is transferred from one market to another for many days by means of different transactions.

5 Conclusions

In the time of globalization and economic integration the problem of transferring the risk becomes more and more important. In the paper the question of risk on currency markets in Central Asian economies was examined. It can be indicated that the Russian ruble plays the most powerful role in the region. The second important currency is Chinese yuan.

References:

1. Faldziński M., Osińska M., Zdanowicz T., (2012a), Econometric Analysis of the Risk Transfer on Capital Markets. A Case of China. *Argumenta Oeconomica* 2(29), 139-164.
2. Faldziński M., Osińska M., Zdanowicz T., (2012b), Detecting Risk Transfer in Financial Markets using Different Risk Measures. *Central European Journal of Economic Modelling and Econometrics (CEJEME)*1(4), 45-64.
3. Hong Y., (2001), A test for volatility spillover with applications to exchange rates, *Journal of Econometrics* 103(1-2), 183-224.
4. Hong Y., Liu Y., Wang S., (2009), Granger causality in risk and detection of extreme risk spillover between financial markets, *Journal of Econometrics* 150(2), 271-287.
5. Ismailov A., (2013), Maintenance of the Monetary System Stability in Uzbekistan. *European Journal of Business and Economics*, vol. 8, no. 3, 1-3.
6. Jenish N., Kyrgyzbaeva A., (2012), On the Possibility of Inflation Targeting in Kyrgyzstan. *Working Paper no 8*. Institute of Public Policy and Administration, University of Central Asia.
7. Osińska M., (2011), On the Interpretation of Causality in Granger's Sense. *Dynamic Econometric Models v.II*. Toruń, 129-139.
8. Osińska M., (2012), Relations of Kazakh economy with abroad as a basis for innovative future. *Statistika, Učet i Audit*, no. 4 (47), 113-120.
9. Sagbansua L., (2006) Banking System in Kyrgyz Republic. *IBSU International*



Refereed Multi-disciplinary Scientific Journal No.1, 39-53.

10.http://www.loc.gov/rr/business/asia/CentralAsia/centralasian.html

Резюме

**СУЩЕСТВУЕТ ЛИ СВЯЗЬ МЕЖДУ НАЦИОНАЛЬНЫМИ
ВАЛЮТАМИ В СТРАНАХ СРЕДНЕЙ АЗИИ?
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИЧИН РИСКА ПО ГРАНГЕРУ**

Magdalena Osińska, д.э.н., проф.

Университет Миколя Коперника, г. Торунь, Польша

и

Университет Экономики в Быдгоще (Польша, г. Быдгощ)

Marcin Faldziński, к.э.н.,

Университет Миколя Коперника, г. Торунь, Польша

Страны Средней Азии начали свою современную историю в начале 90. годов XX. века. Валютная система стала одним с главных учреждений и самих больших вызовов для вновь созданных государств. Основой создания валютной системы в Казахстане, Киргизстане и Узбекистане не могло быть состояние экономики, потому что изначально они были очень слабыми. Валютные системы государств Средней Азии не являются рыночными системами, однако они создают каналы передачи для положительных и отрицательных шоковых терапий. Экономические системы изучаемых стран направляются по пути развития современных стран с рыночной экономикой. Целью статьи является замер риска, касающегося трех валют, т.е. KZT, UZSiKGS в отношении к USD и в сравнении с валютами соседних стран, таких как русский рубль, турецкая лира относительно доллара США, а также курса EUR/USD как самой нестабильной точки отсчета для других валют. Поставлен вопрос могут ли среднеазиатские валюты быть засчитаны к глобальной финансовой системе. Результаты полученные во время анализа позволяют указать какие валюты зачисленные или не зачисленные к этой системе.

Ключевые слова: валютный курс, экономика стран Средней Азии, модель GARCH, причины риска по Грангеру



УДК 331.108

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДЕ ТӘУЕКЕЛ-МЕНЕДЖМЕНТТІ БАСҚАРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Б.А. Нусупов

магистрант

Алматы экономика және статистика академиясы

e-mail: Baur-jan777@mail.ru

Аңдатпа

Мақалада екінші деңгейлі банктерде кездесетін тәуекел және оны басқару жолдары қарастырылған. Сонымен қатар тәуекел-менеджментті басқаруды жетілдіру жолдары бойынша бірқатар ұсыныстар жасаған. Несие тәуекелінің банк мекемелері қызметінде кездесетін және басқа да несие саясатына қатысты көрсеткіштерді келтірген.

Түйінді сөздер: тәуекел, банктік тәуекел, несиелік тәуекел, тәуекел-менеджмент.

Тәуекел – кез келген өндірішінің, соның ішінде банктің болжаусыз, қолайсыз жағдайлардың салдарынан зиян шегуін сипаттайды. Тәуекел банктің берген несиелері бойынша төлемсіздік туындаған жағдайларда, ресурстық базасы жеткіліксіз болғанда, жалпы міндеттемелері бойынша жауап беру мүмкіндігі азайған жағдайларда пайдасынан айырылып қалу ықтималдығын бейнелейді. Дей тұрғанмен, қаншалықты тәуекел деңгейі төмен болса, соғұрлым банктің жоғары мөлшерде пайда табуы да мүмкін емес болады. Сондықтан да кез келген кәсіпкер, соның ішінде банк менеджерлері басқару шешімдерін қабылдау барысында табыс пен тәуекел деңгейінің оңтайлы қатынасына мән беруге тиіс [1, 435 б.].

Кез-келген банк қызметінің табыстылығы банктің берген несиелерінің сапасына, яғни оның қайтарымдылық дәрежесіне тікелей байланысты. Несиенің уақытылы қайтарылмауы банктің зиян шегуіне итермелейді. Сондықтан да банктер несиелік тәуекелді басқару шараларымен уақытылы айналысып отыруға тиіс.

Тәуекел бұл банктің өз ресурстарының бір бөлігін жоғалту, белгілі бір қаржылық операцияны жүргізу барысында көзделмеген қосымша шығын шығару немесе табысты толық алмау қаупі. Тәуекелдің сандық көрсеткіші ретінде мөлшері жасалатын

шараның қауіптілігі деңгейін көрсететін банктің шығыны мен тәуекел саласындағы стратегияның сапасы алынады. Кірістің кіруін банк қызметкерлері қауіпті әрекеттің мүмкін салдары ретінде қарастырмайды. Тәуекел мен шығын, бір жағынан, табыс табу мүмкіндігіне қарама қайшы қойылады, екінші жағынан кірістің пайда болу табиғаты қауіп табиғатынан өзгеше. Дұрыс басқара білгенде әжептәуір табыс әкелетін несие операциялары банк ісінде айрықша орын алады. Сондықтан, басқару көп жағдайда банк қызметінің тиімділігін анықтайтын несие тәуекелі, негізгі банк тәуекелі болып табылады. Несие тәуекелі, ең бірінші кезекте қаржы ресурстарын басқарумен байланысты экономикалық тәуекел болып табылады. Алайда, экономикалық тәуекелдің басқа түрлеріне қарағанда, оның өзіндік ерекшелігі – ол несие мен қарызды қабылдап алатын несие қозғалысымен байланыстылығы.

Банк несие операцияларын өзінде бар ақша қаражатын орналастыру кезінде ғана емес, осындай қаржы көздерін құрау үшін де жасайды. Банктер белсенді операциялар жасап, несие алушыларға несиелер береді де, өздерінің борышкерлерінен несиені қайтарып алып, пассивті операциялар жүргізеді. Бұл жағдайда, банк өзі банкаралық нарық пен орталық банктен алатын қарызымен қоса, жеке



салымшылар мен кәсіпорындарын сақтаудағы және есеп айырысу үшін қолданылатын есептік, ағымдағы, депозиттік және басқа да есепшоттардағы есептерінен ақшалай қаржы да тартады. Ақша тартудың мұндай түрі де қайтарылым принципіне, жеделдікке, ақылы және еріктілікпен болуына байланысты несиелік сипатқа ие, ал банк бұл жерде өз клиенттеріне борышкер ретінде қарастырылады.

Бүгінгі таңда коммерциялық банктер бәсекелестікте үстем болуы үшін қатынастың жаңа құралдарына, бизнес процесінің жетілдірілген технологиясына және соған сәйкес бағдарламалармен қамтамасыз етілуі тиіс. Экономикалық процестерді талдау және болжау методологиясы белсенді дамығанына қарамастан әлі де банк несиелері тәуекелін болжаудың тиімді әдістері, оның ішінде кез келген несиелер құрылымындағы тіпті арнайы дайындықтан өтпеген маман практика жүзінде қолдана алатындай тиімді әдістер жетімсіздігі байқалуда. Бұл жерде әңгіме, көп материалдық және интеллектуалдық шығынды қажет етпейтін, бірақ сонымен бірге бір мезгілде коммерциялық банктегі жиынтық несиелер тәуекелін болжайтын тиімді құралы ретінде әдістер мен әдістемелер туралы болып тұр.

Несие тәуекелінің банк мекемелері қызметінде кездесетін жалпылама көрсеткіштерінің бірі – берілген несиенің жиынтық көлеміндегі қайтару мерзімі өткен несиелер қарызының үлес салмағы. Соңғы жылдардағы Қазақстандық банкілердің және ТМД елдерінің банкілерінің қызметінің қорытындысы – олардың несиелер қоржындарында қайтару мерзімі кешіктірілген күмәнді несиелердің мөлшері дамыған батыс елдерімен отандық экономиканы салыстыра келгенде үш – төрт есе бұл мемлекеттердің банк мекемелерінің басшылары алдында проблемалы несиелердің санын азайту және бұл көрсеткішті дамыған батыс елдеріндегі банкілердегі көрсеткіш қатарына жеткізу тұр. Әлемдік банк практикасында несиелер қоржынында 10-15% қайтарылуы

кешіктірілген несиенің болуы қалыпты жағдай болып саналады [2, 110 б.].

Қарастырылып отырған көрсеткіш банк несиелер саясаты сапасының қаржылық – экономикалық индикаторы, банк несиелер тәуекелдігі дәрежесін сипаттаушы болатындықтан болашақтағы қайтарылуы кешіккен несиелер қарызының деңгейіндегі өзгерістерді болжап көрелік. Бұл мақсатта төмендегідей көрсеткіштерді пайдаланамыз.

$C_{ст}$ – стандартты несиелер, мезгілінде толығымен жабылған, немесе төлем мерзімі әлі жетпеген несиелер;

$C_{жн}$ – жіктелген (мерзімі кешіктірілген) несиелер, қарыз алушының несиелер шартында көрсетілген мерзімде төленбеген несиелер;

$C_{жал}$ – жалпы несиелер салымдары, қарызға берілген, стандартты және мерзімі кешіктірілген несиелер сомасы.

Мерзімі кешіктірілген несиелер үлесінің көрсеткіші ($Y_{мн}$) стандартты емес несиелер көлемінің ($C_{жн}$) барлық несиелер салымының ($C_{жал}$) көлемінің қатынасы ретінде есептеледі мына формуламен:

$$Y_{мн} = \frac{C_{жн}}{C_{жал}} 100\% = \frac{C_{жн}}{C_{ст} + C_{жн}} 100\% \quad (1)$$

$Y_{мн}$ көрсеткішінің мәні көлеміне сыртқы және ішкі факторлар әсер ететін стандартты немесе стандартты емес және банктің жалпы несиелер салымының мөлшеріне байланысты. Сыртқы факторлар әсері экономика дамуының жалпы тенденциясына байланысты оны $f1(a, b, c, d, \dots)$ деп белгілейміз. Ішкі факторлардың әсері – банкі мен қарыз алушы арасындағы байланыстан туындайды, оны $f2(R, L, m, n)$ функциясы делік.

$f1$ функциясының аргументі төмендегі факторлар:

экономикалық жағдайдың тұрақсыздығы;

орталық банкінің қаржы несиелер саясатындағы өзгерістер;

салық жүйесіндегі өзгерістер, кәсіпорындар мен банкілер салығының деңгейіндегі өзгерістер;

халықаралық қаржылық дағдарыс, форс-мажорлық, дефолттық жағдайлар.

Осы жағдайдың бәрі банктің несиелер



қайтарылмау тәуекелін құрайды.

f_2 функциясының аргументі ретінде төмендегі факторлар алынады:

қарыз алушының материалдық, қаржылық жағдайының өзгеруі;

қарыз алушының теріс несие тарихы және оның болмауы;

кәсіпорын-қарыз алушыны басқару сапасының қанағаттанғысыздығы;

несиені қамтамасыз ету сапасының өзгеруі;

несие шартының жағдайының өзгеруі;

банктің несие саясатындағы өзгерістер (басқарудың ұйымдық құрылымы, меншік формалары, банктің несие қоржынының құрылымы және құрамы, жаңа несие құралдары);

жеке факторлар.

Қазіргі заманға сай банктердің несиелік тәуекел-менеджментті басқаруды жетілдіруге байланысты келесідей ұсыныстар жасауға болады деп ойлаймыз:

Несиелік тәуекелдің мәнін түсінуге екі тәсіл тұрғысынан келу қажет. Оның біріншісі, банктік несиелік тәуекелін мынадай тар мағынада қарастыру болып табылады: а) несие бойынша төлемдердің төленбей қалу қаупі; б) банктің несиелік әрекетінің оның активтерінің құнын жоғалту мүмкіндігін және кепілдік міндеттемелерінің орындалмауын көрсететін оқиғалық сипаттамасы. Осы мақсатта несиелік тәуекелдің типтерін мына белгілерге қарап анықтаймыз: талдауды жүзеге асыру деңгейімен; пайда болу саласымен; қарыз алушының типімен; тәуекелдің пайда болу сипатымен; операцияның түрлерімен; қарыз алушының іс-әрекеті сипатымен, тәуекелдің қауіптілік деңгейімен және тәуекелдің басқарылу деңгейімен.

Талдауды жүзеге асыру деңгейіне қарай несие тәуекелін жиынтық (жалпы) және жеке типтеріне бөлуге болады. Жиынтық (банктік несие қоржыны мөлшеріндегі) несие тәуекелі банктің барлық несие қоржынының сапасы жағынан берілген барлық несиенің көлемін бағалаудан туындайды. Жиынтық несие тәуекелінің сараптамасы не-

сиелердің әртүрлі категориялары бойынша төленбеген қаражаттың көлемін сипаттайтын бірқатар көрсеткіштердің есебі негізінде өткізіледі. Жеке (әр нақты несиенің деңгейінде) несие тәуекелі жекелеген қарыз алушыға тән тәуекел мөлшерін сипаттайды. Жеке несие тәуекелін талдау коммерциялық, саяси және басқа да сыртқы әсерлерді ескере отырып, оның көп нұсқалы үлгісін жасауды талап етеді.

Банк несие тәуекелінің факторларын жинақтай келгенде оның төмендегідей түрлерін атап айту маңызды: жеке несие тәуекелінің факторлары: жеке тұлғаға несие беру кезіндегі несие тәуекелінің факторлары; заңды тұлғаларға несие беру кезіндегі несие тәуекелдігі факторлары; банк несие тәуекелінің жиынтық факторлары: банк несие қоржыны тәуекелдігі факторлары. Мәселен, банкке қатысы жөнінен сыртқы факторлар болып саналатын несие операцияларын жүргізетін 1,2 факторлар банк ішкі 3 және 4 факторлармен салыстырғанда алар орны 58,9 пайыз, ал банк ішкі факторлар тиісінше 41,1 пайызды құрайды. Алынған нәтижелер банк несие тәуекелін басқаруға қатысты шешімдерді жоспарлап жүзеге асыру үшін белгілі ақпараттық базаны көрсетеді.

Көптеген банкілерде несиені қайтаруды қамтамасыз ету мәселесі жоғары маңыздылыққа ие болып тұрғанымен, әлі де несиелік тәуекелді басқару жүйесін құруға онша мән берілмейді. Мұндай жағдайда банктің несие тәуекелін басқару жүйесін өзгертудің негізгі бағыттары ретінде төмендегі бағыттарды алған жөн. Бұл бағыттар несиелік тәуекелді басқару жүйесін жетілдіре түседі. Негізгі бағыттар:

- отандық банк тәжірибесіне халықаралық несие беру тәжірибесін кіргізіп, бейімделу;

- банктің несие тәуекелін басқару жүйесін несиенің мәнді шегін және банктің несие тәуекелінің өзгешелігін есепке ала отырып құру;

- несие принциптерінің орындалуын қамтамасыз ету (қайтарым-



дылығы, еріктілігі, жеделдігі, ақылы, қаржының мақсатты бағытқа берілуін қамтамасыз ету);

- банк қызметі рыногының сұранысына сәйкес несие берудің жаңа формаларын дамыту, сондай-ақ бұл жерде несие беруші банктің және несие алушының мүддесі есепке алынуы тиіс;

- несие тәуекелдігі басқару құрылымын өзгеру және несие процесін ықшамдау;

- банк несиесін пайдалануды қадағалау функциясын банк тарапынан күшейту.

5. Қазіргі кезде банк тәуекелін бақылау тәуекелді өлшеу және есептеу әдістемесі саласына кірген жаңалықтар әсерінен үлкен өзгерістерге ұшырады. Осының ішіндегі маңызды бір ноу-хау банк қызметіндегі тәуекелді өлшеудің жаңа әдіснамасы болды, ол VaR (Value at Risk - тәуекел астындағы құн) деп аталады. VaR-ды банкті қадағалау жөніндегі Базель комитеті қаржы нарығындағы конъюнктураның жағымсыз жаққа өзгеруі нәтижесінде пайда болатын әлеуетті шығындар тәуекелін бағалау үшін кіргізді. VaR әдіснамасының негізгі мәні – ол инвесторларға несие тәуекелінің көлемін өлшеуге, капиталдың жалпы табысындағы әр несиенің үлесін көрсетуге, банктің несие қоржынындағы әр жекелеген позицияны тәуекелдіктен қорғауын қамтамасыз ету үшін қажетті мөлшердегі капиталды анықтауға мүмкіндік береді.

6. Тәуекелдік жағдайдың туындау мүмкіндігін математикалық ықтималдық теориясы әдістерінің көмегімен анықтауға болады. Несие тәуекелін өлшеудің бірін бірі толықтыратын үш әдісін бөліп айтуға болады. Тура ықтималдық әдіс. Ол жағдайдың да-

муы және оның ықтималдығы туралы барлық сценарийлер туралы сенімді ақпарат болғанда пайдалануға оңтайлы деп есептеледі. Жақындатылған ықтималдық әдіс. Кейбір себептермен барлық көптеген сценарийлер үшін ықтималдылықтың белгіленген шамасын анықтау мүмкін болмаған жағдайда бұл көптеген жағдайды есептеуді сапалы түрде жеңілдету нәтижесінде алынған модель дәрежі болса да өзін өзі ақтайды. Жанама (сапалы) әдіс. Егер дәл ықтималдық әдістер практикалық түрде мүмкін болмаса, тәуекелді сандық өлшеуге қол жеткізу мүмкін емес. Бұл жағдайда аталған тәуекелді жанама сипаттайтын және практика жүзінде қолдануға қол жетімді басқа көрсеткіштермен шектелу дұрыс болады. Аталған әдіс бар болғаны сапалық баға бергенімен, біраз жағдайларда ол бірден-бір мүмкін әдіс саналады. Қарастырылған экономикалық-математикалық әдістер тәуекелдің объективті ықтималдығын көрсетеді және несие бойынша шығын немесе банкроттық статистика туралы ақпарат болған кезде пайдаланылады. Егер қолда ондай деректер болмаса, тәуекелдік жағдайының объективті ықтималдығын есептеу мүмкін болмағанда тәуекелді субъективті бағалауға негізделген әдістерді қолдану қажет болады. Банк несие тәуекелін өлшеудің жанама (сапалық) әдістері негізінен экспорттық бағалау әдісі негізінде құрылады. Бұл әдіс күрделі, стандартты емес экономикалық жағдайларды шешу үшін кәсіби біліктілігі жоғары мамандардың интеллектуалдық әлеуетін қажет еткен кезде сондай-ақ эксперттер пікірі практикалық жақтан жалғыз ақпарат көзі болған кезде пайдаланылады.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Мақыш С.Б. Банк ісі: Оқулық. – Алматы: Жеті жарғы, 2009. – 552 б.
2. Баймұратов О.Қазақстан қаржы нарығы. – Алматы: Экономика, 2007. – 296 б.



Резюме

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ

Б.А. Нусупов

магистрант

Алматинская академия экономики и статистики

e-mail: Baur-jan777@mail.ru

В статье рассмотрены некоторые аспекты совершенствования управления риск-менеджмента в банках второго уровня. Предложены рекомендации по совершенствованию управления риск-менеджмента. Приведены показатели, характеризующие кредитные риски и имеющие отношение к кредитной политике банковских организаций.

Ключевые слова: *риск, банковский риск, кредитный риск, риск-менеджмент.*

Summary

WAYS TO IMPROVE RISK MANAGEMENT IN BANKS

B.A. Nusupov,

undergraduate

Almaty Academy of Economics and Statistics

e-mail: Baur-jan777@mail.ru

In this research paper considers some aspects improvement risk management in banks.

Keywords: *risk, bank risk, credit risk, risk management.*



УДК: 336.71

БАНКТИҢ НЕСИЕЛІК ТӘУЕКЕЛІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ МЕН ҚҰРЫЛЫМЫ

А. А. Дюзбаева
АЭСА магистранты
e-mail: aiman_ponti@mail.ru

Аннотация

Тақырыптың өзектілігі тәуекелдер облысындағы әлемдік тәжірибені оқып білу және оның жергілікті жағдайға бейімделуі болып табылады. Тәуекелдерді бағалау әдістері, сонымен қатар Қазақстанның тұрақты банктік жүйесін құру үшін кәзіргі жағдайларға оларды тиімді басқару әдістері өңделіп және жетілдіру және қарастырылып отырған банктік тәуекелдерді бағалау әдістері және басқару әдістері Қазақстанның банктік жүйесінің дамуымен және қалыптасуымен байланысты сұрақтарды зерттеудің жаңа бағыттарын анықтау болып табылады.

Банктердегі несиелік тәуекелдерді бағалау және басқару, бұл өте ұзақ мерзімді процесс болып табылады. Тәуекелдерді басқару банктердің коммерциялық операцияларды іс жүзіне асырған кезде роль атқарады.

***Түйін сөздер:** тәуекел, тәуекел-менеджмент, банктік тәуекел, несиелік тәуекел, тәуекелді бағалау, тәуекел өтімділігі, тәуекелді басқару.*

Банк ісіндегі тәуекел бұл банктің өз ресурстарының бір бөлігін жоғалту, белгілі бір қаржылық операцияны жүргізу барысында көзделмеген қосымша шығын шығару немесе табысты толық ала алмау қаупі. Тәуекелдің сандық көрсеткіші ретінде мөлшері жасалатын шараның қауіптілігі деңгейін көрсететін банктің шығыны мен тәуекел саласындағы стратегияның сапасы алынады. Кірістің кіруін банк қызметкерлері қауіпті әрекеттің мүмкін салдары ретінде қарастырмайды. Тәуекел мен шығын, бір жағынан, табыс табу мүмкіндігіне қарама қайшы қойылады, екінші жағынан кірістің пайда болу табиғаты қауіп табиғатынан өзгеше. Дұрыс басқара білгенде әжептәуір табыс әкелетін несиелік операциялары банк ісінде айрықша орын алады. Сондықтан, басқару көп жағдайда банк қызметінің тиімділігін анықтайтын несиелік тәуекелі, негізгі банк тәуекелі болып табылады. Несиелік тәуекелі, ең бірінші кезекте қаржы ресурстарын басқарумен байланысты экономикалық тәуекел болып табылады. Алайда, экономикалық тәуекелдің басқа түрлеріне қарағанда, оның өзіндік ерекшелігі – ол несиелік қарызды қабылдап алатын несиелік қозғалысымен байланыстылығы. Банк

несиелік операцияларын өзінде бар ақша қаражатын орналастыру кезінде ғана емес, осындай қаржы көздерін құрау үшін де жасайды. Банктер белсенді операциялар жасап, несиелік алушыларға несиелер береді де, өздерінің борышкерлерінен несиелік қайтарып алып, пассивті операциялар жүргізеді. Бұл жағдайда, банк өзі банкаралық нарықпен орталық банктен алатын қарызымен қоса, жеке салымшылар мен кәсіпорындарын сақтаудағы және есеп айырысу үшін қолданылатын есептік, ағымдағы, депозиттік және басқа да есепшоттардағы есептерінен ақшалай қаржы да тартады. Ақша тартудың мұндай түрі де қайтарылым принципіне, жеделдікке, ақылы және еріктілікпен болуына байланысты несиелік сипатқа ие, ал банк бұл жерде өз клиенттеріне борышкер ретінде қарастырылады [1, 107 б].

Коммерциялық банк қызметіндегі ең негізгі тәуекел түріне несиелік тәуекелдің жататыны белгілі және соның нәтижесінде банктер үлкен зиян шегеді. Несиелік тәуекелді сауатты басқаратын болса ғана ол банк қызметінде табыстылыққа қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Несиелік тәуекел біріншіден, қаржылық ресурстарды басқарумен



байланысты банктік тәуекелдің түрі ретінде анықталады. Бірақ ол өзге банктік несиелерден айырмашылығы, оның ссуда немесе займдарды берумен байланыстылығымен ерекшеленеді.

Жалпы әдебиеттерде несиелік тәуекелге қатысты ғалымдардың көзқарасы бірдей емес. Г.Г. Коробованың «Банковское дело» атты еңбегінде несиелік тәуекелді анықтауға қатысты екі тәсіл қолданылады [2, 27 б.]. Бірінші тәсіл бойынша, несиелік тәуекел қарыз алушының несие беруші банк алдындағы қарыздың негізгі сомасы мен пайызды төлеуге байланысты міндеттемесін орындамауын білдіреді. Екінші тәсілге сәйкес, берілген несиелер мен сатып алынған қарыздық міндеттемелер сомасы ретінде берілетін банк активтерінің құндарының бір бөлігі азаю ықтималдығын көрсетеді. Бұл жағдайда несиелік тәуекелдің негізгі көзіне несиелік жұмсалымдардың жиынтығын сипаттайтын несиелік қоржын жатады. Өзінің еңбегінде (Управление банковским кредитным риском) С.Н. Кабушкин, несиелік тәуекел бұл негізгі қарыз бен пайызды төлемеу тәуекелі деп түсіндіреді [3, 44 б.].

Несиелік тәуекел банктерге және олардың клиенттеріне бірдей дәрежеде қатысы бар мынадай факторларға тәуелді: іскерлік белсенділіктің төмендеуі; сұраныс деңгейінің азаюы; жабдықтаушылардың тәуекелі; форс-мажорлық жағдайлар, алаяқтық және т.б.

И.Т.Балабанов «Риск-менеджмент» атты еңбегінде несиелік тәуекел несие берушінің алдындағы қарыздық міндеттемені орындамау қаупі, яғни несиенің қайтпай қалу қаупі деп берілген [4, 28 б.]. К.Р.Тагирбеков «Основы банковской деятельности» атты өзінің басылымында несиелік тәуекел қарыз алушының негізгі қарызды және пайызды төлемеу қаупі немесе контрагенттің несиелік мәмілеге қатысты өзіне алған міндеттемеге сәйкес әрекет ету қабілетсіздігі деп көрсетеді. [5, 235 б.]. Бүгінде осыған біршама жақын анықтаманы В. Платонов пен М.Хигнас былай береді: несиелік тәуекел контрагенттің

келісім-шартта көзделген мерзім ішінде негізгі қарыз бен пайыз сомасын толық немесе жартылай қайтармауымен банк алдындағы міндеттемесін орындай алмау тәуекелі [6, 82 б.].

С.Б. Мақыштың «Коммерциялық банктің қызметін басқару: жағдайы және болашағы» атты монографиясында несиелік тәуекел бұл несиелік келісім-шартта көрсетілген мерзім ішінде төлемдер және міндеттеме бойынша қарызды төлемеу ықтималдығы делінген [7, 33 б.]. Жоғарыда аталған ғалым-экономистердің пікірлерімен келісе отырып, біздің ойымызша, несиелік тәуекелдің мәнін түсінуге екі тәсіл тұрғысынан келу қажет. Оның біріншісі, банктік несиелік тәуекелін мынадай тар мағынада қарастыру болып табылады: а) несие бойынша төлемдердің төленбей қалу қаупі; б) банктің несиелік әрекетінің оның активтерінің құнын жоғалту мүмкіндігін және кепілдік міндеттемелерінің орындалмауын көрсетеді. Екіншісі, банктік несиелік тәуекелдің депозиттік операциялар саласында қатысуын кеңейтіп, оны кең мағынада (депозиттік құрамын есепке ала отырып) зерттеуді қолдайды.

Несиелік тәуекелдің дәрежесіне қарай үш сатыға бөлуге болады: жоғары, орта және төмен. Қажет болған жағдайда тәуекелдің неғұрлым нақты сатысын анықтау үшін денгейі бірнеше түрлерге бөліп қарауға болады.

Тәуекелді басқару дәрежесіне қарай банк мамандары анықтап білетін басқарылатын (анықталған және бақылауға болатын) және басқарылмайтын, яғни, жете бағаланбайтын және басқару мүмкіндігі айтарлықтай шектелген тәуекел түрлерін жатқызуға болады. Банктік несие тәуекелінің жоғарыда келтірілген жіктелімі оның мазмұнына қатысты неғұрлым маңызды мәселелерді ғана емес, сонымен қатар, оларды басқаруға қатысты жалпы аспектілерді де қамтиды. Яғни, тәжірибе көрсетіп отырғандай, банктің негізгі проблемалары осы белсенді несие операцияларымен байланысты болғандықтан, банктік несие тәуекелі несиенің төлен-



бей қалуы қаупінің мазмұнын ашып көрсетуді қамтамасыз етеді.

Қорыта айтқанда біздің ойымызша, банктік несиелік тәуекелін зерттеу екі негізгі тәсілді қамтиды. Оның біріншісі, банктің несиелік тәуекелін мынадай тар мағынада қарастыру болып табылады:

а) несие бойынша төлемдердің төленбей қалу қаупі;

б) банктің несиелік әрекетінің оның активтерінің құнын жоғалту мүмкіндігін және кепілдік міндеттемелерінің орындалмауын көрсететін оқиғалық сипаттамасы.

Екіншісі, банктік несиелік тәуекелдің депозиттік операциялар саласында қатысуын кеңейтіп, оны кең мағынада (депозиттік құрамын есепке ала отырып) зерттеуді қолдайды.

Ал енді несиелік тәуекел-менеджментінің мазмұнына келетін болсақ, ол банк қызметіндегі несиелік тәуекелді басқару ұғымымен тікелей байланысты болып келеді, бірақ олардың арасында өзіндік айырмашылықтар бар.

Ондай айырмашылықтарды анықтау үшін тәуекел-менеджментінің ғылым ретінде қалыптасуына мән беру қажет. Тәуекел менеджментінің саласы ретінде несиелік тәуекел-менеджменті банк ісі тәжірибесіне кейінгі уақыттары қолданып жүрген жаңаша терминге жатады.

Тарихына келетін болсақ тәуекел-менеджментінің ғылым ретінде қалыптасуы 1973 жылға келеді. Бұл жыл Бреттон-Вудсдегі нақты валюта жүйесінің енгізілуімен және Блэк пен Шоулздың атақты опцион құнын бағалау формуласын жариялауымен байланысты. Еркін жылжымалы валюта курсының жүйесіне көшуі көптеген дамушы елдерде валюталық тәуекелді басқарудың сандық өлшемі болды, ал Блэк пен Шоулз барлық нарықтық тәуекелді басқаруда теориялық негізде қабылданды [8, 403б.].

Тәуекел менеджменті бірнеше негізгі кезеңдерден тұрады: [9, 132 б].

- тәуекелдің негізгі түрлерін табу және оларды жіктеу;

- анықтаған тәуекелдерді көбейту

немесе азайту шешімдерін қабылдау;

- ағымдағы тәуекелді бақылау процедураларын өткізу және дайындау.

Осы айтылған тәуекел менеджментінің элементтері банктің күнделікті тәжірибесінде және шетелдердің инвестициялық компанияларында және отандық қаржы институттарында қолданылады.

Тәуекел-менеджменті - тәуекелді бағалаудың барлық ұйымдастыру үдерісін қамтып, орындалуын бақылау және шешімдерді қабылдауда, тәуекелді басқарудың біртұтас жүйесі болып табылады.

Банк қызметін жіктей отырып, тәуекел-менеджментін келесідей түрде анықтауға болады:

- өз клиенттерінің қызығушылығын ең жақсы жолмен қанағаттандыра отырып банктің табысын жоғарылату;

- салымшылар мен кредиторлардың қызығушылығын сақтай отырып, банк балансының өтімділігін қамтамасыз ету;

- банк қызметінің көлемі және құрылымы, сапасы бойынша клиенттердің қажеттілігін қанағаттандыру.

Тәуекел-менеджментінің негізінде мақсатты бағыттарын іздеу және тәуекел дәрежесін төмендету бойынша жұмыстарын ұйымдастыру, анықталмаған шаруашылық жағдайда табыстарды көбейту және алу болып табылады.

Сонымен қатар тәуекел-менеджменті осы басқару үдерісінде пайда болатын қаржылық қатынастар, нақтырақ экономикалық және тәуекелді басқару жүйесі болып табылады.

Тәуекел менеджменті басқару жүйесі ретінде екі жүйеден тұрады: басқарылатын жүйе (басқару объектісі) және басқаратын жүйе (басқару субъектісі).

Тәуекел менеджментінің басқару объектісіне тәуекел, тәуекелді капитал салымдары және тәуекелді өткізу үдерісіндегі шаруашылық субъектілерінің арасындағы экономикалық қатынастар.

Тәуекел менеджментінің субъектісі – бұл әртүрлі басқарудың әдістері мен тәсілдерімен мақсатты басқару объ-



ектілеріне әсер ететін арнайы адамдар тобы.

Басқарудың объектісіне субъектінің әсер етуі, яғни жалпы басқару үдерісі, басқарушы мен басқарылатын жүйелердің арасындағы анықталған ақпараттардың болуымен жүзеге асырылады. Басқару үдерісі өзінің нақты мазмұнына қарамастан әрдайым ақпараттарды алу, жіберу және қолдануды қажет етеді. Тәуекел жағдайында нақты шешімдер қабылдауда, тәуекел менеджментінде сенімді және жеткілікті

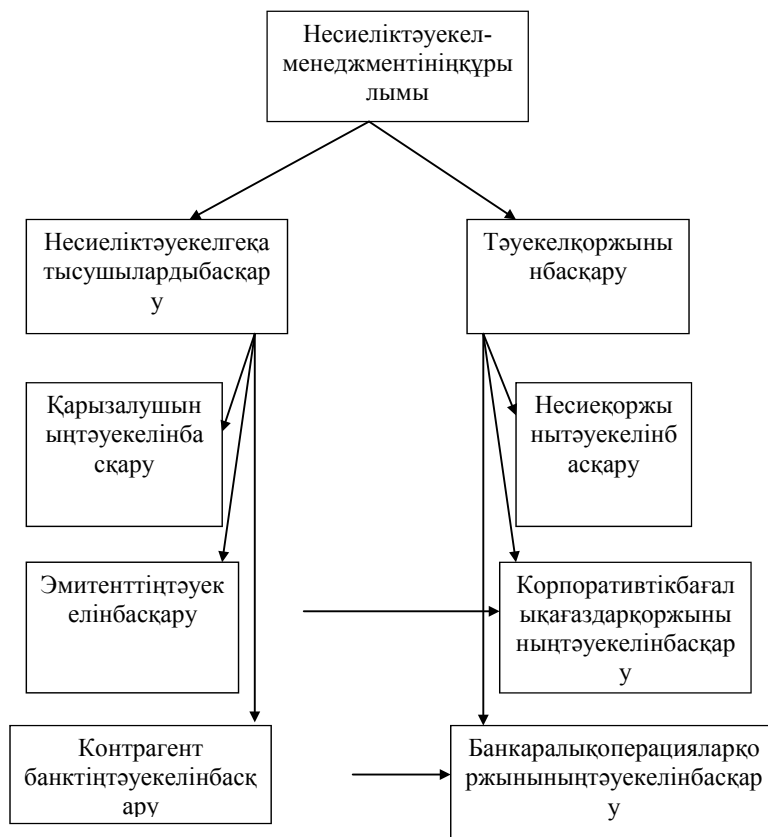
ақпарат алу маңызды рөл атқарады.

Тәуекел менеджменті анықталған келесідей қызметтерді атқарады, нақтырақ:

- басқару объектісінің қызметтері;
- басқару субъектісінің қызметтері.

Несиелік тәуекел-менеджментінің құрылымына мыналар жатады (Сурет 1.)

- несиелік тәуекелге қатысушыларды басқару;
- тәуекел қоржынын басқару.



Сурет 1 - Несиелік тәуекел-менеджментінің қазіргі құрылымы

Ескерту – автормен құрастырылған.

Несиелік тәуекелге қатысушыларды басқару мыналарды қамтиды:

- Қарыз алушының тәуекелін басқару.
- Эмитенттің тәуекелін басқару.
- Контрагент банктің тәуекелін басқару.

Банктің несиелік бөлімі бойынша

тәуекел менеджментінің мақсатының негізіне:

- несиелік тәуекел жағдайын төмендету;
- тәуекел/табыс қатынастарын басқару;
- несиелік тәуекелді басқару жүйесін реттеу ұйымдары мен халықаралық



стандарт талаптарына сәйкестендіріп жүргізу.

Несиелік тәуекелді азайтудың басты тәсіліне – потенциалды қарыз алушыларды таңдау жатады. Қарыз алушының қаржылық жағдайын талдауда және оның алған қарызды банкке уақтылы қайтаруына байланысты сенімділігін бағалауда көптеген әдістер қолданылуда.

Несиелік тәуекел-менеджменті құбылыс ретінде басқарушы субъектінің тарапынан басқарылатын объектіге жоспарлы түрде ықпал етуді білдіреді.

Несиелік тәуекел-менеджменті үдерісі ретінде бірқатар атқаратын қызметтерді қамтиды. Ондай қызметтерге жоспарлау, ұйымдастыру, реттеу, мотивациялау және бақылау жатады.

Несиелік тәуекел-менеджменті жүйе ретінде өзара байланыста элементтердің жиынтығын, соның ішінде адами, ақпараттық, құрылымдық және т.б.

Несиелік тәуекел-менеджментінің ғылыми тұрғыдан несиелік тәуекелді басқару мәселелерімен айналысатын ғылым ретінде түсінуге болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Шелекбай Ә.Д., Н.А.Әлмерекев Банк ісіндегі тәуекел-менеджмент: теориясы, әлемдік практика, Қазақстан тәжірибесі. - Алматы: Экономика, 2007. – 208 б.
2. Банковское дело /под ред. Г.Г.Коробовой. - М.: Экономистъ, 2005. – 30 с.
3. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском. - М.: Новое знание, 2004. - 336 с.
4. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 236 с.
5. Основы банковской деятельности /под ред. К.Р.Тагирбековой. - М.:Инфра, 2003. - 235 с.
6. Банковское дело: Стратегическое руководство /под ред. В.Платонова, М. Хиггинса. - М: Консалтбанкир, 1998. - 82 с.
7. Мақыш С.Б. Коммерциялық банктің қызметін басқару: жағдайы және болашағы. – Алматы: ҚазҰТУ, 2009. – 285 б.
8. Питер С. Роуз Банковский менеджмент /пер. с англ. - М: Издательство Дело, 1997. – 768 с.
9. Нұрғазина А.С. Несиелік тәуекел-менеджментінің мазмұны мен құрылымы // Қазақстанда экономикалық ой-сананың дамуы: халық. ғыл.-тәжіриб. конф. матер. – Алматы: Экономика, 2006. – Б. 132-140.

Резюме

КРЕДИТНЫЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

А. А.Дюзбаева

магистрант ААЭС

e-mail: aiman_ponti@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы идентификации и управления банковскими рисками, представлена единая система управления банковскими рисками.

Актуальность темы выражается в необходимости изучения методики оценки и управления рисками в коммерческих банках, связанных с динамичным ростом казахстанской банковской системы, ухудшением качества ссудного портфеля, обуславливающего рост кредитных рисков, выходом казахстанских банков на внешние рынки.

В условиях возрастания банковских рисков, усиления межбанковской конкуренции, ужесточения требований к последним, предъявляемых надзорными органами, трудно переоценить ключевую роль риск – менеджмента в банках.

***Ключевые слова:** банковский риск, портфельный риск, валютный риск, кредитный риск, рыночный риск, управление риском, риск-менеджмент.*



Summary
CREDIT RISK MANAGEMENT IN COMMERCIAL BANK

A. A. Dyuzbayeva
e-mail: aiman_ponti@mail.ru

The article describes credit risk management in commercial banks. Indicates the place of credit risk among others, traced the stages of its occurrence in the loan process and identifies significant moments in his assessment, as well as provides tools for risk management. In addition, proposed the organization chart of risk-based lending process.

In terms of increasing banking risks, enhance inter-bank competition, more stringent requirements to the latter imposed by oversight bodies, it is difficult to overestimate the crucial role of risk - management in banks.

The problem of risk management in each bank is one of the main in his strategy, since non-professional approach in this matter cannot simply lead to large losses, but also to bankruptcy.

Keywords: *risk in bank practice, bank risk, currency risk, portfolio risk, risk of liquidity, market risk, risk -management*



УДК 63(091)

ЦЕЛИНЕ – 60

Жумасултанов Т.Ж.
профессор Центрально-азиатского университета
г. Алматы

Аннотация

В статье освещаются причины, подтолкнувшие КПСС и Советское Правительство на поднятие огромных площадей целинных и залежных земель на востоке СССР, в том числе в Казахстане, во второй половине 50-х годов прошлого века. На основе конкретных статистических данных, прослеживаются этапы работ по поднятию целинных земель в Казахской ССР в 1954-1960гг., подводятся основные итоги и результаты их освоения в последующие годы (1961-1991).

***Ключевые слова:** целина, освоение целины, залежные земли, товарность зернового хозяйства.*

В марте 2014 года исполняется 60 лет как открылась одна из важных страниц в истории нашего государства – начало поднятия и освоения 25,5 миллиона гектаров целинных и залежных земель в Казахстане.

Уже в первые же послевоенные годы в сельском хозяйстве СССР стали обнажаться негативные тенденции и предпосылки надвигавшегося продовольственного кризиса в стране. Так, в 1949-1953гг. среднегодовой сбор зерновых (в бункерном весе) составил лишь 80,3 млн. тонн при средней урожайности 7,7 центнера с гектара, которые были немногим больше, чем в 1910-1914 годах (72,1 млн. тонн и 7 центнеров). В 1953 году в целом по СССР было заготовлено для нужд продовольственного снабжения населения и пищевой промышленности лишь немногим более 31 млн. тонн зерна, а фактический расход превысил 32 млн. тонн (частично были использованы государственные резервы). Уровень производства и других видов продуктов сельского хозяйства (в том числе и животноводства) также не соответствовал всевозрастающим потребностям народа в условиях увеличения численности населения городов и других бурно развивающихся промышленных центров страны.

Сельское хозяйство Казахстана в те годы также переживало большие трудности: средняя урожайность зерновых

в 1946-1950годах составила только 5,6 центнера с гектара (на уровне 1913 года), а в 1951-1953 годах - 5,8; среднегодовые их валовые сборы чуть превысили, соответственно, 3090 и 3894 тыс. тонн. В предшествовавшем массовому поднятию целинных и залежных земель в Казахской ССР - в 1953 году, который сложился (как и 1950 год) за все послевоенные годы наиболее благоприятным для зерновых культур, было собрано 5437 тыс. тонн зерна (по 7,7 центнера - в бункерном весе с гектара), а посевные площади зерновых составили 7024 тыс. гектаров, всех сельскохозяйственных культур -9714 тыс. гектаров. В тяжелейшем состоянии оставалось и животноводство в республике: к концу 1953 года насчитывалось лишь 4134 тыс. голов крупного рогатого скота (в 1928 году их было 6534 тыс.), из них коров только 1430 тыс. голов (было 2220 тыс.); поголовье овец и коз составляло 18253 тыс. (было 19169), лошадей - 1669 тыс. (в 1928 году превышало 3545 тыс.), верблюдов -140 тыс. (было 1058 тыс.); содержались 500 тыс. свиной (было 253 тыс.). Среднегодовые объемы производства мяса всех видов скота и птицы в республике в 1949-1953 годах еле достигали 266,5 тыс. тонн (в убойном весе), молока -1508 тыс. тонн, яиц-330 млн. штук, шерсти (в физическом весе)- 31,3 тыс. тонн; а в более благоприятном 1953 году было произведено: мяса-324,4 тыс. и молока



1562 тыс. тонн, шерсти -36,2 тыс. тонн, яиц - 502,1 млн.штук. Среднегодовой удой молока с одной коровы (большинство поголовья принадлежало мясным породам) не превышал 940 кг, а средний убойный вес одной головы крупного рогатого скота -270 кг.

За внешне благополучными показателями развития сельского хозяйства и относительного роста благосостояния народа в послевоенный период, о чем твердила советская пропаганда того периода, стояли каторжный труд колхозников и других сельских тружеников, нищета и голод значительной части городского и сельского населения, жестокая эксплуатация женского и детского труда, низкий уровень продолжительности жизни и высокий уровень физического износа трудящихся. Выход из такого положения мог быть в двух вариантах: первый - интенсивный путь развития всей экономики, т.е. путем перехода к рыночным механизмам ее организации и регулирования, но это противоречило идеологии социализма; оставался - экстенсивный путь. И действительно, в целях самосохранения, система выбрала гораздо более привычную для себя экстенсивную модель решения проблемы -сперва смягчить, а затем устранить наступающий в стране продовольственный кризис за счет резкого увеличения площадей под зерновыми культурами. Вот почему для быстрого решения проблемы производства зерна был избран второй вариант, т.е. курс на вспашку новых гигантских земельных массивов на востоке СССР. Вот как оправдывалась эта политика в обращении ЦК КПСС от 11 февраля 1954 года к избирателям в связи с предстоящими выборами в Верховный Совет СССР, где наряду с призывом к советскому народу еще активнее включиться в дело подъема сельского хозяйства, прийти на помощь трудящимся целинным районам, разъяснялось: “Значение этого дела огромно, зерновое хозяйство является основой всего сельскохозяйственного производства: чем больше мы будем производить зерна, тем больше будет не

только хлеба, но и мяса, масла и других продуктов животноводства”[1].

Справедливости ради необходимо отметить и помнить, что на сентябрьском (3-7 сентября) 1953 года Пленуме ЦК КПСС, понимая, что беспредельный грабеж деревни больше продолжаться не может, Н.С. Хрущев впервые поднял вопрос об ослаблении экономического и политического давления на крестьянство, в частности о смягчении государственного налога на селе, увеличении инвестиций в аграрный сектор, о материальной заинтересованности трудящихся села, развитии личного подсобного хозяйства, расширении хозяйственной самостоятельности колхозов. В этой связи был определен ряд мер по перераспределению национального дохода страны в пользу села путем изменения налоговой политики, повышения закупочных и заготовительных цен на основные виды сельхозпродукции, списания долгов хозяйств по прежним годам. Пленум утвердил обширную программу, направленную на ликвидацию недостатков в руководстве сельским хозяйством, поставил вопрос о материальной заинтересованности трудящихся села, развитию у них личного подсобного хозяйства, расширении хозяйственной самостоятельности колхозов. Особое внимание было уделено мерам по резкому подъему зернового хозяйства в стране и поднятию на его основе всех остальных отраслей сельского хозяйства. Исходя из этой политики, февральско-мартовский 1954 года Пленум ЦК КПСС, подчеркнув важность неснижения внимания к повышению урожайности в старых районах земледелия, в своем постановлении от 2 марта “О дальнейшем увеличении производства зерна в стране и об освоении целинных и залежных земель” выдвинул на первый план задачу значительного и быстрого расширения посевных площадей под зерновыми культурами за счет восточных целинных земель. Целину предстояло поднимать и осваивать в районах с незначительной численностью постоянного населения,



следовательно основную массу людей туда необходимо было привлечь из других регионов СССР. Так возникли призыв партии “Все на освоение целины” и всенародный почин “Молодежь - на целину”.

Пленум ЦК КПСС постановил за счет освоения целинных и залежных земель в Казахстане, в Алтайском и Красноярском краях, Новосибирской и Омской областях, в Поволжье и на Урале России увеличить в 1954-1955гг. посевные площади под зерновыми культурами на 13 млн.гектаров и уже в 1955 году на этих землях произвести 20 млн. тонн товарного хлеба (т.е. закуп государству). При этом подразумевалось, что такое расширение посевов зерновых должно носить не только количественный, а самое главное - качественный характер: народу в то время нужна была, прежде всего, важнейшая продовольственная культура - пшеница, притом высшего качества, т.е. твердые и сильные ее сорта, которые можно было выращивать только на целинных и плодородных землях на востоке страны (в том числе в Казахстане). Половину указанных выше площадей - 6367 тыс.гектаров предстояло освоить за один год в Казахстане. Поэтому не случайно, что вопросы освоения целинных и залежных земель были в центре внимания VII съезда Компартии Казахстана, состоявшегося 16-18 февраля 1954 года. Грандиозная работа по поднятию целинных и залежных земель в Казахстане развернулась весной 1954 года с началом вспашки огромных массивов новых земель в тогдашних пяти северных областях республики - Акмолинской, Кокчетавской, Кустанайской, Павлодарской и Северо-Казахстанской, хотя, в том же году она началась (правда в меньших масштабах) также в Уральской (ныне Западно-Казахстанской), Актюбинской, Семипалатинской (ныне Восточно-Казахстанской), Карагандинской и Алматинской областях. Из всех вспаханных в первом “целинном” году (1954) в Казахстане 8 миллионов 531 тысячи гектаров целинных и залежных земель, 1710 тысяч (20%) приходилось

на Кустанайскую, 1644 тысячи (19%) - Акмолинскую, 1428 тысяч (17%) - Кокчетавскую, 1021 тысяча (12%) - Павлодарскую и 759 тысяч гектаров (9%) - на Северо-Казахстанскую области. В том же году были вспаханы первые 560 тысяч гектаров целинных и залежных земель в Уральской и 446 тысяч в Актюбинской областях. В этой работе приняли участие 1697 казахстанских колхозов, 216 совхозов и 283 МТС (машинно-тракторные станции). В том же году было создано 90 новых совхозов.

В спешном порядке и с невиданным размахом начались работы по отводу земель в каждом районе под распашку. Поэтому первыми двинулись в бескрайние казахские степи ученые-ботаники, землеустроители, гидротехники, агрономы, т.к. надо понимать, плодородные земли нигде не лежат на виду, их нужно было найти, изучить и определить: какие из них пригодны под зерновые или для других культур, какие надо оставить под луга и пастбища. В этой работе принимали участие специалисты академий, научно-исследовательских и других институтов, опытных сельскохозяйственных станций почти из всех тогдашних союзных республик. Только Академия наук Казахской ССР образовала и направила в различные регионы республики 69 научных комплексных экспедиций и отрядов. Ими за 2 года были обследованы почти 100 миллионов гектаров земель в 178 районах (из 202 всего в республике) и первоначально были выявлены 22,6 млн.гектаров пахотнопригодных земель, а позже было уточнено, что таких земель в Казахстане не менее 30 млн. гектаров. При этом подробные данные по этим землям в виде наглядных карт почвы, их растительного покрова, с обозначением источников вод и местных сырьевых ресурсов для производства строительных материалов были представлены районным, областным и республиканским организациям. Однако, как потом выяснилось, не все «организации» и их руководители руководствовались и строго придержи-



вались рекомендаций указанных выше ученых и специалистов, т.к. в погоне за количественными показателями и в целях ускорения сроков выполнения полученных «свыше» заданий по поднятию целины, во многих районах вспахали почти все новые земли, включая легко почвенные и сильно солончаковые, которые вскоре же подверглись ветровой эрозии, а в ряде мест вокруг аулов и сел не оставалось требуемых площадей пастбищ для выпаса скота. Распашка больших площадей солончаков, веками служивших в качестве надежных и самых дешевых источников подножных кормов для коневодства и овцеводства (к тому же подверженных эрозии), резко сократила пастбищные угодья в Казахстане.

Казахстану с Центра спустили задание вспахать в 1955 году еще 6,6 млн. гектаров целинных и залежных земель, которое вновь было перевыполнено на 2,8 млн.гектаров, а на 1956 год намечалось поднять еще не менее 1,5 млн. гектаров. Таким образом в 1955 году фактически были вспаханы 9436 тыс. гектаров целинных и залежных земель (из 12555 тысяч вспаханных в целом по Союзу), из которых 2103 тыс.га (22%) в Кустанайской, 1734 тысячи (18%) - в Акмолинской, 1185 тысяч (13%) - в Павлодарской, 928 тысяч (10%) - в Кокчетавской, 695 тысяч (7%) - в Актюбинской, 560 тысяч (6%) - в Карагандинской, 506 тысяч (5%) - в Уральской, 387 тысяч (4%) - в Семипалатинской, 270 тысяч (3%) - в Северо-Казахстанской областях. К кампании “по наступлению на целину” присоединились и южные регионы республики, т.е. районы с относительно развитым поливным земледелием: в 1954-1955 гг. в Алматинской области были вспаханы и посеяны 531 тыс. гектаров целинных земель, в Джамбулской - 381 тыс., Чимкентской

(ныне Южно-Казахстанской) - 301 тыс. гектаров; более 215 тыс. гектаров целины подняли в те годы труженики Восточно-Казахстанской области (в пределах тогдашней территории). Всего же в 1954-1955гг. в Казахской ССР были подняты целинные и залежные земли на площади 17 млн. 967 тыс.гектаров, что составило 60,4% от 29 млн. 753 тыс. гектаров, распаханых в те годы в целом по СССР. Таким образом, основная часть - почти 18 миллионов (71%) из 25,5 млн. гектаров, поднятых в Казахстане за все годы первой волны целинной эпопеи (1954-1960гг.), приходилась на первые ее два года (1954 и 1955). И в последующие годы на долю Казахстана приходилось также большая часть продолжавшейся до 1960 года общесоюзной работы по поднятию целинных и залежных земель: в 1956 году у нас были вспаханы 1908 тыс. га целины из 2571 тысячи в целом по Союзу (74%), в 1957 году - 1064 тысячи из 2703 тысяч (39%), в 1958 году - 1877 тысяч из 2689 тысяч (70%), в 1959 году - 1020 тысяч из 1764 тысяч (58%) и в 1960 году -1648 тыс. гектаров из 2356 тысяч по СССР в целом (70%). Всего же за 1954-1960гг. в Казахской ССР были вспаханы и в дальнейшем засеивались 25 млн. 484 тыс. гектаров целинных и залежных земель, ранее не находившихся в севообороте, что составило 61% всех их площадей - 41 млн.836 тыс. гектаров - в Союзе (остальные 16352 тысячи приходились на долю РСФСР). Таких масштабов освоения новых земель не было (и до сих пор нет) в практике мирового земледелия. Вклад трудящихся различных регионов Казахстана в это судьбоносное и масштабное общенародное мероприятие тех лет характеризуется приведенными ниже конкретными статистическими данными.



Регионы и входившие в них области*	Было вспахано целинных и залежных земель				Посевные площади всех с/х культур		
	1954-1960гг.		из них 1954-1955гг.		1953г.	1961г.	1961г.
	тыс.га	удельный вес (в % к итогу)	тыс.га	удельный вес (в % к итогу)	тыс.га	в % к 1953г.	
Казахская ССР	25484	100,0	17967	100,0	9714	28550	294
Северный Казахстан	16983	66,6	12782	71,1	5144	18348	357
в том числе:							
Кустанайская	5113	20,1	3813	21,2	1258	5397	429
Акмолинская	4308	16,9	3378	18,8	1142	4162	364
Павлодарская	3498	13,7	2206	12,3	806	3376	419
Кокчетавская	2734	10,7	2356	13,1	993	3235	326
Северо-Казахстанская	1330	5,2	1029	5,7	945	2178	230
Западный Казахстан	3357	13,2	2230	12,4	1168	3172	272
в том числе:							
Актюбинская	1801	7,1	1141	6,4	491	1571	320
Уральская	1508	5,9	1066	5,9	656	1572	240
Гурьевская	48	0,2	23	0,1	21	29	138
Южный Казахстан	2266	8,9	1268	7,1	1668	3211	193
в том числе:							
Алма-Атинская	1002	3,9	531	3,0	622	1344	216
Джамбулская	662	2,6	401	2,2	428	901	211
Чимкентская	513	2,0	301	1,7	543	875	161
Кызыл-Ординская	89	0,4	35	0,2	75	91	121
Восточный Казахстан	1589	6,2	885	4,9	1088	2117	195
в том числе:							
Семипалатинская	1227	4,8	670	3,7	547	1369	250
Восточно-Казахстанская	362	1,4	215	1,2	541	748	138
Центральный Казахстан-Карагандинская	1289	5,1	802	4,5	646	1702	263

*)В названиях и границах соответствующих лет.



Таким образом, поднятие за 7 лет (1954-1960) 25,5 млн. гектаров целинных и залежных земель позволило утроить за эти же годы площади посевов всех сельскохозяйственных культур; посевные площади зерновых культур возросли в 3,2 раза, пшеницы - почти в 4 раза, что положило начало динамичному и более устойчивому развитию зернового хозяйства в Казахстане в последующие десятилетия, а также стать нашей республике одной из «пшеничных держав» мира.

Нетрудно подсчитать, что за годы с начала освоения целины и по 1990 год включительно от Казахстана в общегосударственные ресурсы СССР поступило 430,9 млн. тонн (26 миллиардов 308 миллионов пудов) зерна, из которых 336 млн. тонн (78%) является пшеницей; в числе последних 29% составляли пшеницу сильных сортов и более 2% - твердую пшеницу. Если учесть, что в 80-х годах один житель СССР в среднем в год употреблял по 135 кг хлеба и хлебных продуктов, то только лишь пшеничным хлебом, т.е. заготовленным (закупленным) в Казахстане за 37 лет указанным количеством пшеницы весь советский народ (их в то время было около 275 млн. человек) кормился в течение 10 лет ежедневно (т.е. без учета поступления хлеба из других республик). В этой связи интересно было бы привести характерное для первых лет поднятой целины следующее короткое сообщение собственного корреспондента газеты «Казахстанская правда», содержащееся в этой газете от 13 сентября 1957 года: «Казахстанский хлеб в булочных Ленинграда. В этот день разгрузочные площадки Ленинградского мельничного комбината были ярко украшены алыми транспарантами. Сюда прибыли первые эшелоны с казахстанской пшеницей. Специально для ее приема построен новый элеватор-гигант емкостью 35 тысяч тонн. Мощный транспортер-аэрожелоб наполнился золотистым зерном. И назавтра в булочных Ленинграда продавался ароматный хлеб, выпеченный

из целинного зерна. В семь областей РСФСР отправили ленинградские мукомолы свыше двух тысяч тонн высокосортовой муки из казахстанской пшеницы». Однако, из Казахстана в общесоюзные ресурсы поступала не только пшеница: за рассматриваемый период было заготовлено (закуплено) 9449 тыс. тонн риса, 9507 тыс. тонн проса, 6386 тыс. тонн зерна кукурузы, 978 тыс. тонн гречихи и много других видов зерна.

Да, действительно, в Казахстане была самая высокая товарность зернового хозяйства, одной из главных причин которой являлся тот фактор, что относительно малой численностью своих жителей здесь ежегодно производили в многократно превышающих собственные потребности объемах и, в основном, качественные виды зерновых культур. Так, в среднеурожайном 1980 году (в том году у нас было собрано по 10,2 центнера зерна с 1 гектара, по СССР урожайность составила 13,9 ц, по РСФСР - 12,9 ц, по Украине - 22,2 ц) в Казахстане в расчете на душу населения было произведено по 1738 кг зерновых и зернобобовых культур (по СССР в целом - 670 кг, по РСФСР - 701 кг, по Украине - 731 кг); из зарубежных стран на уровне Казахстана была только Канада (1733 кг) и несколько близки - Дания (1370 кг), Венгрия (1322 кг), США (1191 кг) и Австралия (1125 кг); такое же соотношение между указанными странами сохранилось вплоть до 1992-1993 гг. Надо, однако, признать и отметить, что административно-тоталитарный режим постоянно злоупотреблял этим фактором, чего можно увидеть в сравнении с намного низким удельным весом заготовленного (закупленного) зерна в других союзных республиках. Так, в 70-80-х годах, при среднем уровне объемов заготовок (закупок) зерна в государственные ресурсы в целом по СССР 37-38% от общего объема валового его сбора, 35-37% - по РСФСР, 33-35% - по Украине, 20-32% - по Белоруссии, 41-46% - по Узбекистану, Казахстан



поставлял до 60-63% произведенного у себя объема зерна.

Главным и неопровержимым ответом на вопрос: «что же дала целина?»- прежде всего является факт предотвращения надвигавшегося в начале 50-х годов прошлого века продовольственного кризиса в СССР, чего не могли оспаривать еще в 60-х годах как зарубежные, так и внутри СССР критики и маловеры целины. Следующим доказательством огромной пользы целины является то, что с началом освоения целинных и залежных земель быстро росло благосостояние жителей не только регионов ее освоения, но вскоре же ее материализованные результаты стали отражаться на жизненном уровне населения всего Казахстана; благодаря целине значительно и относительно быстро повысился уровень и улучши-

лась структура потребления продуктов питания всего советского народа. Если в довоенный период (1938-1940гг.) в целом по СССР среднедушевое потребление мяса не превышало 34кг в год, молока и молочных продуктов – 180кг, яиц - 83 штуки, овощей и бахчевых – 50кг, а хлеба - 130кг, то, начиная с конца 50-х годов указанные показатели постоянно росли и улучшались по структуре как по СССР в целом, так и по Казахстану (по ряду видов продукции даже быстрыми темпами), о чем свидетельствуют следующие официально приведенные в прошлые периоды статистическими ведомствами СССР и Казахской ССР данные о потреблении основных продуктов питания, которые признавались и неоднократно приводились в документах Статистического отдела ООН:

	1960г		1970г		1980г		1990г	
	СССР	Казах-стан	СССР	Казах-стан	СССР	Казах-стан	СССР	Казах-стан
потреблено в расчете на душу населения:								
мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо включая сало и субпродукты в натуре), кг	40	38	48	50	58	56	67	71
молоко и молочные продукты в пересчете на молоко (включая животное масло), кг	240	206	307	265	314	275	358	307
яйца, штук	118	75	159	122	239	206	258	222
растительное масло, кг	5,3	4,3	6,8	5,4	8,8	7,8	10,2	10,9
картофель, кг	143	83	130	94	109	86	100	85
овощи и бахчевые, кг	70	40	82	66	97	84	92	75
хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые), кг	164	140	149	150	138	147	133	146



При этом необходимо отметить значительное опережение уровня потребления населением Казахстана по сравнению с жителями соседних и некоторых других республик наиболее ценных продуктов питания - мясных, молочных и рыбных продуктов, яиц, растительного масла.

Как бы ни критиковали и охаивали “целину” прошлые и нынешние ее противники, неопровержимым фактом остается та действительность в истории нашей республики, которая подтверждает, что именно в 60-80-х годах прошлого столетия в Казахстан вновь вернулось большое животноводство, которое почти было “до основания” разрушено в начале 30-х годов и оно не смогло оправиться от разрухи как в годы до начала войны, так и почти до конца 50-х годов. Освоение больших площадей целинных и залежных земель в республике, в первую очередь в северных ее регионах, послужило мощным толчком к ускорению развития исторически традиционного для казахского народа отрасли - скотоводства. Именно рост зернового хозяйства и размещение, благодаря целине, на больших площадях сеяных кормовых культур (в том числе новых и эффективных их видов), а также принятие кардинальных мер по вовлечению в оборот (за счет обводнения и посева трав) 54 млн. гектаров полупустынных, а в ряде мест и пустынных пастбищ, расширение площадей лиманных сенокосов, культурных и прифермских пастбищ, улучшение структуры сеяных трав, большое строительство новых (капитальных) животноводческих помещений, плотин

и других водохозяйственных сооружений для нужд животноводства, как из открытых, так и из закрытых водных источников, одним словом, усиление государственного подхода и внимания к организации и ведению этой отрасли, дали возможность ускорению развития, прежде всего, и естественно, общественного животноводства в республике (ведь основой общества того периода был социализм), которое, в основном, и “кормило”, как указывалось до этого, не только собственное население Казахстана, но и позволяло “делиться” (особенно “щедро” начиная с 1976 года) мясом, молоком и другой животноводческой продукцией не только со своими “соседями”, но и с более дальними “братьями”. Критиканы, однако, правы в том, что животноводство в Казахстане, как и почти во всем СССР, не достигло такого высокого уровня продуктивности и эффективности, как было на “западе”, хотя и у нас, в Казахстане, были многие фермы и даже целые хозяйства (совхозы и колхозы), где средний вес сотен и тысяч голов молодняка крупного рогатого скота, предназначенного на убой, доводили до 400-500 и выше килограммов, надаивали от одной фуражной коровы (не от отдельных “особ”, а в среднем от стада в несколько сот голов) по 4-5 и более тысяч литров молока, притом высокой жирности.

Вот как развивалось животноводство в Казахстане в период и после освоения целинных и залежных земель, которое до этого долго оставалось сравнительно слабой отраслью сельского хозяйства в республике.

Поголовье скота и птицы
(на конец года; тысяч голов)

	1940г.	1950г.	1955г.	1960г.	1970г.	1980г.	1990г.
По Казахской ССР							
Крупный рогатый скот	3356	4455	4233	5544	7286	8693	9757
в т.ч. коровы	1259	1443	1525	2042	2533	2985	3368
Овцы и козы	8132	18038	17667	28718	31777	35208	35661
Свиньи	451	400	586	1773	2266	3093	3224



Лошади	897	1454	1291	1158	1245	1300	1626
Верблюды	105	126	130	141	130	121	143
Птица домашняя - всего	1628*	19749	29538	49098	59899

По Кокчетавской, Кустанайской, Павлодарской, Северо-Казахстанской, Тургайской и Целиноградской (Акмолинской) областям

Крупный рогатый скот	1229	1647	1807	2216	3478	4281	4591
в т.ч. коровы	458	523	636	810	1147	1386	1458
Овцы и козы	1992	2837	3855	4536	4782	5342	4666
Свины	173	148	449	1044	1320	1800	1838
Лошади	246	331	376	309	348	343	426
Верблюды	3,9	3,6	3,5	1,0	0,4	0,3	1,3
Птица домашняя - всего	8619	12446	18016	22155

* в колхозах и совхозах.

Это также можно увидеть из данных о производстве основных продуктов **Динамика объемов производства основных продуктов** животноводства и их государственных заготовок (закупок) в Казахской ССР в 1956-1990гг. (во всех категориях хозяйств) животноводства и их государственных заготовок (закупок) в Казахской ССР в 1956-1990гг.

Динамика объемов производства основных продуктов животноводства и их государственных заготовок (закупок) в Казахской ССР в 1956-1990гг.
(во всех категориях хозяйств)

	1956-1960гг. (в среднем за год)			1971-1975гг. (в среднем за год)			1986-1990гг. (в среднем за год)		
	произ- ведено	гос.заготовки		произ- ведено	гос.заготовки		произ- ведено	гос.заготовки	
		в натуре	в % к объему производства		в натуре	в % к объему производства		в натуре	в % к объему производства
Мясо (скот и птица) в убойном весе, тыс. тонн	451	262	58,1	987	785	79,5	1465	999	68,2



Молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко базисной жирности), тыс. тонн	2249	811	36,1	4059	1909	47,0	5350	3101	58,0
Яйцо (всех видов домашних птиц), млн. штук	804	125	15,5	2430	1218	50,1	4185	2535	60,6
Шерсть (овечья) – в физическом весе, тыс. тонн	54,9	31,0*	x	93,9	50,3*	x	107,7	59,0*	x

* в весе, пересчитанном на чистое волокно

Тяжелый, но созидательный труд этих людей не прошел даром - ведь именно их поколение, т.е. “целинники” совместно с миллионами тружеников всех других отраслей экономики и культуры бывшей Казахской ССР, размножая плоды труда предыдущих поколений, подготовили и создали тот огромный

не только в масштабах бывшего СССР, но и весомый в мировых измерениях, экономический и духовный потенциал (“фундамент”), опираясь на который нынешний Казахстан получил возможность вступить и уверенно идти по обновленному пути к процветающему и демократическому государству современности.

Список использованной литературы;

- 1.газета “Правда”, 1954 год, 11 февраля.
- 2.статсборники ЦСУ КазССР, Госкомстата КазССР, НацСтатАгентства РК.

ТЫҢҒА-60

Т.Ж.Жұмасұлтанов

Орталық Азия университетінің профессоры

Алматы қ.

Моб.: +7(777)370 67 04

Түйін

Мақалада өткен ғасырдың 50-ші жылдарының екінші жартысында ССРОның шығысында СОКП мен Кеңес Үкіметін тың және тыңайған жерлердің зор алқабын көтеруге итермелеген себептерді жарыққа шығарған. Нақты статистикалық мағлұматтар негізінде Қазақ КСРда тың көтерудің 1954-1960жж. жұмыстарының кезеңдері көрсетіліп, оларды игерудің одан кейінгі жылдардағы (1961-1991) негізгі нәтижелері қорытындалады.

Түйін сөздер: тың, тыңды игеру, тыңайтылған жерлер, астық шаруашылығының тауарлығы. virgin lands



Summary

VIRGIN SOIL-60

T.Zhumasultanov

professor

Central Asian University, cityAlmaty

Mob.:+7(777)370 67 04

In the article reasons of raising of virgin and fallow lands are analysed in the USSR, including in Kazakhstan. Summarizes the main results of the development of virgin lands in the Soviet Union, Kazakh SSR

Keywords: *virgin soil, development of virgin lands, laylands*



УДК 316.4.06

АЛМАЗЫ И БРИЛЛИАНТЫ: КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ОЦЕНКИ

Е.К. Сейсебаев

Студент 4-го курса специальности «Оценка»
Алматинская Академия экономики и статистики
e-mail: seisebayev.e@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрены методы оценки алмазов и бриллиантов, применение международной системы GIA, обращается внимание на тесную взаимосвязь стоимостных параметров с характеристиками качества оцениваемого объекта.

Изложена методика определения качественных характеристик алмазов и бриллиантов, освещена тема моделирования огранки как одного из наиболее важных факторов, влияющих на стоимостные параметры бриллиантов.

Ключевые слова: *Кимберлийский Процесс, оценка бриллиантов, оценочная характеристика, идентификация при оценке, оценка алмазов.*

«В период с 27 ноября по 1 декабря 2012 года в г. Вашингтон - казахстанская делегация ... приняла участие в Пленарном заседании Секретариата Кимберлийского процесса, которое проводилось в Государственном Департаменте США.

... на заседании, принято решение о присоединении Республики Казахстан к Схеме Сертификации Кимберлийского процесса (далее - ССКП), подписано коммюнике...

ССКП направлена на предотвращение проникновения конфликтных алмазов в законную торговлю и признана уникальным инструментом по предотвращению конфликтов, способствующим вопросам мира и безопасности, поскольку за счет *контрабандной* продажи алмазов, *нелегально добываемых* на неподконтрольной официальным властям территории, нередко *финансируются антиправительственные вооруженные группировки.*»^[1]

«Кимберлийский Процесс – это совместная организация, созданная по инициативе международной алмазной индустрии и гражданского сообщества, чтобы перекрыть поток конфликтных бриллиантов, а именно алмазного сырья, используемого повстанческими движениями для финансирования их

военных действий, включая попытки подорвать или свергнуть законные правительства. Кимберлийский Процесс насчитывает 45 Участников, включая Европейский Союз и Израиль. Они контролируют и несут ответственность примерно за 99.8% всей мировой добычи алмазного сырья.»^[2]

Казахстан ратифицировал условия Кимберлийского процесса в преддверии строительства трансконтинентальной дороги Западный Китай – Западная Европа.

Наиболее крупные поставщики алмазов: на севере – Россия, на востоке – Китай, на западе – Антверпен, на юге – Израиль и в соответствии с транспортной логистикой центром этого четырехугольника является Казахстан. Этому же способствует вступление Казахстана в Таможенный Союз, ожидаемое вступление Казахстана в ВТО, таким образом, Казахстан становится крупнейшим сухопутным портом – рынком, экономически выгодным и удобным как для Запада, так и для Востока.

В свою очередь это ведет к тому, что огромное количество товаров, которое сегодня перевозится морем с Востока на Запад и с Запада на Восток будет переориентировано на наземный транспорт через Казахстан. Товары Востока и Запада будут довозиться до Казах-



стана, где и будет производиться обмен. То есть, место разгрузки и погрузки образует огромную перевалочную базу, которая обязательно будет сопровождаться образованием огромного рынка, в том числе и рынка драгоценных камней. Этот рынок не может быть игнорирован ни одной из стран торгующих одним из самых выгодных к продаже товаров, таких как алмазы и бриллианты. Все это, в конечном счете, приведет к образованию Центрально-Азиатской Алмазной Биржи (ЦААБ) на территории Казахстана.

Из этого следует, что при сделках с драгоценными камнями *сертификация* будет проводиться в соответствии с условиями Кимберлийского процесса - системы контроля над торговлей алмазами - все поставки алмазного сырья должны иметь специальный сертификат, содержащий данные о производителе и импортере алмазов, весе груза и его стоимости.

Оценка и сертификация алмазов и бриллиантов производится международным методом 4 “C”s в рамках системы GIA.

Это означает: 1) характеристики камня – 4 “C”s; 2) градацию характеристик камня по шкалам GIA; 3) навыки по работе на оборудовании; 4) знание формы отчета.

Бриллианты (PolishedDiamonds). Термин алмаз применим только для минерала природного происхождения. Термин алмаз нельзя использовать при описании тех продуктов, которые перекристаллизованы или синтезированы человеком. Соединения, полученные подобным образом и соответствующие алмазам по структуре, физическим и химическим свойствам, должны называться синтетическими алмазами.^[3]

Сертификат – основной документ для продажной оценки камня на бирже. Он отражает индивидуальные характеристики камня и в отличие от отчета или заключения, составляемых для ювелирных изделий, не указывает цены. Обычно сертификаты не выдаются на камни с чистотой ниже SI-2 и цветом ниже K. Сертифицируются только незакрепленные камни.

На западе одни из наиболее известных лабораторий – это GIA, HRD, EGL, IGL. Оценку бриллианта проводят методом Four “C”s (4C) – это Color (цвет), Clarity (чистота), Cut (огранка) и Carat (масса). Важно отметить, что на стоимость бриллианта так же влияют психологические и иные факторы, такие как мода и дефицит, но мы будем рассматривать стоимость по основным характеристикам.

Рапорт. Издается два вида выпусков цен Rapaport Diamond Report: на круглые бриллианты и Pears. Выпускают его в Нью-Йорке и используются характеристики GIA. Классификатор цен Rapaport предоставляет цены на бриллианты в диапазоне от 0.01 карат до 10.99 карат.

Первая оценочная характеристика – Масса. Масса камня имеет прямое влияние на стоимость – чем больше масса, тем выше стоимость. *Вторая оценочная характеристика – Цвет.* Цвет алмаза может быть природным или искусственным - возникшим в результате облагораживания.

Алмаз – это единственный драгоценный камень, в котором отсутствие цвета означает более высокую стоимость.^[3]

В шкалах GIA цвета обозначаются буквами (от D до Z). Количество различий расцветок камня определяет количество стоимостных характеристик.

Dcolor – абсолютно бесцветный (голубоватый);

Zcolor – темные, чаще всего желтые, реже серые и коричневые.

Цвета собраны в группы, каждая группа имеет свое название и стоимость.

- Collection (D, E, F, может быть G) – *самая высокая стоимость;*

- Commercial или TTLB – Top Top light Brown – (H, I, J);

- TL или Light Capes – (K, L);

- Capes – (M, N) – *самая низкая стоимость.*

От Dcolor до Ncolor можно указать литер без masterstone.

Стоимость фантазийных камней значительно выше обычных за счет своей уникальности и потому фантазийные цвета стоят отдельно от основной шкалы. Различают 5 уровней фантазийных цветов: Fancy light, Fancy (Yellow,



Red, Blue ...), Fancy intense, Fancy vivid, Fancy deep. Самый большой спрос и стоимость на Fancyintense и Fancyvivid.

Третья оценочная характеристика – Чистота. Чистота (дефектность по российской терминологии) – это та степень, в которой ограненный алмаз свободен от включений и поверхностных дефектов.^[3] Чистота алмаза оценивается лупой при 10-кратном увеличении. По включениям отличают бриллианты друг от друга и идентифицируют их. Дефекты образуются в результате кристаллизации и в процессе обработки и разделяются, на внутренние дефекты и внешние.

Чистота - классификационный термин, используемый при градации бриллиантов в зависимости от количества включений и дефектов. Классифицируются бриллианты в соответствии с их чистотой, с использованием стандартной номенклатуры терминов: Flawless, Internally Flawless, VVS, VS, SI, I или Pique.

Чистота собрана в группы, каждая группа имеет свое название. Название соответствует уровню поиска включений в камне: очень сложный, сложный, простой и очень простой.

a) Очень сложный: F1 (без дефектов), IF (без внутренних дефектов), VVS-1 (очень, очень мелкие включения 1);

b) Сложный: VVS-2, VS-1 (очень мелкие включения 1);

VS-2 на 50% относится к **b) Сложный** на 50% к **c) Простой;**

c) Простой: SI-1 (мелкие включения 1);

d) Очень простой: SI-2, I-1 (включение 1) или (Pique 1), I-2 или (P-2), I-3 или (P-3).

В сертификатах на ограненные алмазы используются символы для обозначения внутренних и внешних дефектов. Внутренние дефекты показываются на этих схемах *красными* символами, внешние – *зеленым*.^[3]

Четвертая характеристика – Огранка.

Самый дорогой вид огранки - это круглый. По стандартам GIA существует следующая классификация качества огранки: «excellent», «very good», «good», «fair» и «poor». GIA использует

в качестве эталона огранку с пропорциями, которые рассчитал Марсель Толковски.

Round Brilliant Cut считается классической огранкой, остальные формы огранок называются Shapes. К бриллиантовой огранке особые требования, строгие пропорции. Shapes имеют больше допусков к пропорциям.

Фотолюминесценция, флюоресценция и их влияние на оценку. При облучении длинноволновым ультрафиолетовым светом, большая часть ювелирных алмазов дает от небесно-голубого до фиолетового свечение.

В случаях, когда цвет бриллианта высокий, к примеру, F color, то фотолюминесценция уменьшает блеск, на солнечных лучах у камня появляется свечение из-за ультрафиолета, что делает камень менее красивым и снижает его стоимость.

Идентификация при оценке. Во время сертификации в первую очередь определяется, бриллиант ли это, или нет. Только после того, как убедились в том, что представленный камень является отполированным и ограненным природным алмазом, в сертификате можно написать: "Natural Diamond".

Если покупателя не ставят в известность о том, что бриллиант облагорожен, то это расценивается как мошенничество.

В ювелирном изделии идентификация осложняется тем, что камень находится в оправе. Нет возможности осмотреть камень со всех сторон. И эту особенность часто используют для того, что бы скрыть подделку.

Оценка алмазов. Оценка алмазов проводится иначе, чем оценка бриллиантов. Документом отчета характеристик алмаза и его стоимости является Rough Certificate, который выдается разметчиком. Rough Certificate является промежуточным заключением специалиста и в последствии при обработке камня возможны изменения характеристик алмаза и соответственно его стоимости. Потому, что оценить камень, основные качественные характеристики которого скрыты не возможно.

Прежде чем рассчитать стоимость,



нужно выбрать нужную (самую выгодную) комбинацию для этого алмаза - разметка (моделирование). Существует множество комбинаций моделирования, которые зависят от формы алмаза, планируемой формы огранки, цвета и т.д. Из одного алмаза можно получить два одинаковых бриллианта, или один маленький и другой большой. И в каждом случае цена бриллианта на выходе будет разной. *Оценка и Расчет стоимости пакета алмазов.* Пакеты бывают *homogenic* и *nohomogenic*. В *Homogenic packet* разница в цвете

и чистоте только на одну позицию. В *Nohomogenic* разница в цвете, чистоте, форме может быть любой.

Процедура *сертификации* будет при сделках с драгоценными камнями, соответствующая условиям Кимберлийского процесса, т.е. системы контроля над торговлей алмазами. Необходимо отметить отсутствие центров по подготовке экспертов-оценщиков по драгоценным камням, которые очень важны не только для налогового учета, но и для частного бизнеса Казахстана.

Список использованной литературы:

1. <http://www.memst.kz/ru/news/?news=155410>
2. http://www.idc-diamond.ru/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81_%D0%9A%D0%B8%D0%BC%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%BB%D0%B8.html
3. С. А. Ананьев, А. К. Вальд, Л. П. Костененко, В. В. Клейменов,
4. М. П. Кропанина. Основы оценки бриллиантов, ювелирных камней и изделий из них. Электронный учебно-методический комплекс: конспект лекций - г. Красноярск, Сибирский федеральный университет, 2008г. – 117 с.

Түйін

АЛМАСТАР МЕН ГАУҒАР ТАСТАР: ҚАЗАҚСТАНДЫҚ АСЫЛ ТАСТАР НАРЫҒЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ БАҒАЛАУ ЕРЕКШЕЛІГІ

Е.К. Сейсебаев

*Алматы экономика және статистика Академиясы
«Бағалау және статистика» факультетінің 4 курс студенті
e-mail: seisebayev.e@mail.ru*

Мақалада алмастармен гауһар тастар бағалау есептемесінің тақырыбы ашыпкөрсетіледі, бағаланатын объектінің сапалық сипаттамасы мен құндық параметрлерінің өзара тығыз байланысын қарастыратын халықаралық GIA жүйесінің қолданылуы туралы айтылады.

Асыл тастардың сапа көрсеткіштерін анықтау әдістемесінің мазмұндауы, гауһар тастардың құндық параметрлеріне әсер ететін ең басты факторлардың бірі тас бердерлеудің модельдеуі туралы баяндалады.

Түйін сөздер: Кимберлийлік процесс, гауһар тастар бағалауы, бағалау сипаттамасы, бағалау кезіндегі сәйкестендіру, алмастарды бағалау.

Summary

ROUGH AND POLISHED: KAZAKHSTAN MARKET OF GEMS AND FEATURE OF THEIR ASSESSMENT

Y.K.Seisebayev

*The student of 4-th course of the Almaty Academy of Economics and Statistics
e-mail: seisebayev.e@mail.ru,
Tel. mob.: +7(777)1217172*



Disclosure of a subject of the report on an assessment of rough and polished, use of the international GIA system, cost parameters in which are specified in close interrelation with characteristics of the object being evaluated.

Presentation of a technique of definition of qualitative characteristics of rough and polished, explanation of a subject of modeling of the cut as one of the most important factors influencing cost parameters of brilliants.

Keywords: *The Kimberley Process, assessment of polished, the estimated characteristic, identification at an assessment, an assessment of rough.*



УДК 374

МЕТОДОЛОГИЯ САМООБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ МНОГОУРОВНЕВОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В.А. Корвяков

д.п.н., профессор

Алматинская академия экономики и статистики

г. Алматы

e-mail: v.korvyakov@rambler.ru

Аннотация

В статье дается обоснование необходимости перехода образовательной системы в новое качественное состояние на основе реализации деятельностного подхода как методологического принципа проектирования многоуровневого образования. Синтезируя различные точки зрения подходы ученых, автор предлагает собственные определения понятий «самообразование», «самообразовательная деятельность».

Ключевые слова: *многоуровневое образование, деятельностный подход, самообразование, самообразовательная деятельность.*

Мировые интеграционные процессы, необходимость реагирования системы высшего образования на нестабильную ситуацию в сфере занятости населения, возрастающие конкуренция и уровень требований работодателей обусловили реформирование содержания и структуры высшего профессионального образования практически во всех отраслях.

Согласно Государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2011 - 2020 годы основная цель профессионального образования заключается: в подготовке квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, способного к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности; в удовлетворении потребностей личности в получении образования (1).

Включенность казахстанского образования в общеевропейские структуры будет способствовать: повышению его собственной эффективности; достижению равноправного положения казахстанских учебных заведений и ка-

захстанских граждан в мировом сообществе; решению проблем признания казахстанских дипломов за рубежом; укреплению позиций на мировом рынке образовательных услуг.

Проблема признания иностранных документов об образовании в РК и казахстанских документов в государствах-участниках Болонской декларации непосредственно связана с разработкой системы оценки и признания качества образования, которую предстоит создать до 2020 года. В ее основу необходимо заложить как ряд общих принципов, признанных в других странах европейского сообщества, так и выработать собственную систему сопоставимых показателей. В общегосударственные задачи высшей школы входит подготовка высокообразованных, компетентных специалистов с развитым индивидуальным стилем учебной и профессиональной деятельности и такой системой компетенций, которая позволила бы им эффективно реализовать свой творческий потенциал в условиях рыночной экономики, обеспечивая решение профессиональных задач на высоком уровне успешности. Для системы высшего образования, выстраивающегося в русле многоуровневости, представленные на Рис. 1 компоненты выступают в качестве исходных задач



организации обучения и процесса профессиональной подготовки студентов на деятельностной основе.



Рис. 1. Содержательная конструкция образовательного процесса в высшей школе

Процесс глобализации и экономической интеграции стран Европы, а также необходимость приближения состояния образования к требованиям мирового сообщества с целью повышения его качества обусловили необходимость вступления Казахстана в Болонский процесс, который, несомненно, влечет за собой совершенствование образовательной парадигмы. Происходящая в последнее десятилетие смена образовательной парадигмы определила необходимость включения деятельностного подхода в подготовку специалистов в системе высшего профессионального образования.

В связи с этим, в соответствии с одобренной стратегией модернизации содержания высшего образования в Казахстане, возникает необходимость принятия ряда последовательных мер, направленных на переход от традиционной формально-знаниевой к деятельностной модели направленной на личность студента.

В результате основным конечным итогом новой образовательной стратегии должна стать не только

система знаний, умений и навыков, но и набор заявленных государством ключевых компетенций в интеллектуальной, общественно-политической, коммуникационной, информационной и прочих сферах.

Переход казахстанской образовательной системы на деятельностный подход обусловлен рядом объективно существующих причин. Главной из них является общеевропейская и мировая тенденция к интеграции науки и экономики. Насущность деятельностно-ориентированного образовательного процесса нашла отражение и в государственных директивных установках, в частности, в Государственной программе развития образования Республики Казахстан на 2011 - 2020 годы, которая предписывает внедрение компетенций и компетентностного подхода.

Ретроспективный анализ теоретических основ содержания высшего образования позволяет утверждать, что наряду с технократической, зуновской, культурологической и др. концепциями в настоящее время особое значение приобретает деятельностная концепция. С точки



зрения деятельностного подхода, содержание образования – это система образовательных компетентностей, представляющих собой комплексную процедуру, которая интегрирует совокупность взаимосвязанных смысловых ориентацией, умений и знаний для эффективного решения личностно-значимых и социально-актуальных проблем в определенных сферах культуры и видах деятельности. Позитивный потенциал деятельностного подхода заключается в том, что он не отрицает перспективный и до конца не воплощенный культурологический подход к содержанию образования, а актуализирует прагматический аспект того, что у студентов должно быть сформировано и развито.

Формирование самообразовательной деятельности возможно при включении студента в такой вид учебной деятельности, который моделирует условия высокоэффективной профессиональной деятельности, соответствующей уровню европейского стандарта.

Программы, реализуемых в казахстанских вузах - это программы направлений подготовки, то есть строящиеся именно по модели «бакалавриат + магистратура». При разработке этой системы исходили из предпосылки о том, что подготовка по направлению - в отличие от подготовки по специальности - это воспитание кадров для науки и преподавания. Именно отсюда, одновременно, широта и фундаментальность, которые запланированы для бакалавриата. Дополненные дисциплинами профессионализации, программы магистратуры дают широкообразованных, компетентных выпускников. Одновременно бакалавриат представляет собой необходимый трамплин для магистратуры. Магистратура к широкой фундаментальной подготовке добавляет углубленную подготовку в некоторой узкой проблемной области.

В процессе анализа были исследованы: во-первых, существующие подходы к содержанию высшего образования; во-вторых, особенности деятельностного подхода к содержанию образования; в-третьих, точки зрения на соотношение понятий «самообразование» и «самообразовательная деятельность»; в-четвертых, возможные подходы к определению понятия «самообразовательная деятельность». Выстроена концепция самообразовательной деятельности студентов в условиях многоуровневого образования.

Представленная в исследовании концепция самообразовательной деятельности включает в себя три составляющие: *методологическую*, основанную на интеграции мировоззренческого, философского, деятельностного подходов, дополняющих и гармонизирующих друг друга, направленных на эффективное выполнение человеком социокультурных и профессиональных функций; *теоретическую*, представляющую структурно-содержательные, функциональные и критерийно-оценочные характеристики самообразовательной деятельности субъекта образовательного пространства вуза, а также алгоритм ее функционирования, направленный на успешное формирование самообразовательной деятельности при многоуровневом образовании студентов в вузе; *технологический*, нацеленный на реализацию образовательных технологий формирования самообразовательной деятельности бакалавров и магистров, отвечающих требованиям современного образовательного пространства, наряду с исследованием проявлений уровней ее функционирования. Понятие «формирование» заявлено в исследовании как явление, отражающее процесс становления и развития личности (Л.П. Бueva, 1963; П.Е. Кряжев, 1968; Г.Л. Смирнов, 1980; Г.Е. Глезерман, 1982 и др.), как создание в педагогическом



процессе условий для приобретения субъектом тех или иных качеств (В.А. Сластенин, 2000).

Синонимичное использование понятий «самообразование» и «Самообразовательная деятельность» затрудняет развитие теории и практики деятельностного подхода. Целесообразно разграничить понятия «самообразование» и «самообразовательная деятельность» по следующим основаниям: потенциальное – актуальное, когнитивное – личностное, данное – освоенное. Самообразование представляет собой деятельность по самообучению, результатом которой являются интеллектуальные изменения, происходящие в субъекте. Самообразование определяется как «целенаправленная познавательная деятельность, управляемая самим обучающимся» (А.К. Громцева, Ю.Н. Кулюткин, 2004). В то же время, под самообразованием понимается «основа совершенствования подготовки студентов, процесс становления себя, в основе которого лежит интерес занимающегося в органическом сочетании с самостоятельным изучением материала» (Г.Н. Сериков, 2006). Другими словами, самообразование – это специально организованная, самостоятельная, систематическая, познавательная деятельность, направленная на достижение определенных личностно и общественно значимых образовательных целей: удовлетворение познавательных интересов, общекультурных и профессиональных запросов и повышения профессиональной квалификации (Г.М. Коджаспирова, А.Ю. Коджаспиров).

То есть, самообразование – это заданное содержание самообразовательной деятельности, которое необходимо освоить, чтобы быть компетентным. В этом случае, под самообразовательной деятельностью понимается с одной стороны направленная и систематическая

познавательная деятельность человека, в процессе которой он самостоятельно пополняет и совершенствует свои знания, умения, навыки, в результате чего происходит качественное развитие его личности; с другой - совокупность нескольких «само»-деятельностей, основой которых является познание себя, установление целей, оценка своих возможностей, способностей, качеств, способствующих или препятствующих самообразованию (В.В. Надеин, Л.В. Теплых). При этом подчеркнем, что самообразовательная деятельность – это опыт успешного осуществления познавательной деятельности по самостоятельному овладению определенной компетентностью.

Это означает, что самообразовательная деятельность, являясь частью целого и, достигая необходимого уровня развития в результате обогащения новыми знаниями, умениями, навыками, «превращается» в самообразование как интегративное качество личности. В любом случае, как самообразование, так и самообразовательная деятельность рассматриваются как результат развития личности в образовательном процессе.

Таким образом, самообразовательную деятельность в той или иной степени можно рассматривать как способ существования того или иного содержания образования, способ его успешного воплощения в деятельности. Поэтому в нашем исследовании, посвященном формированию самообразовательной деятельности, мы будем считать, что способность к самообразовательной деятельности является персональным ресурсом личности, помогающим ей действовать в разнообразных ситуациях на пути к знаниям, следовательно, развитие самообразовательной деятельности студентов технических специальностей вуза становится не формальным дополнением к специальной



подготовке, а неотъемлемым элементом профессионального образования.

На уровне бакалавриата обеспечивается формирование системы базовых умений самообразовательной деятельности, основным средством формирования которых выступает адекватная уровню бакалавриата модель познавательной деятельности, соответствующая уровню образования бакалавров. Этот тип учебной деятельности, включающий проектные разработки выступает как организуемое с использованием преимущественно дидактических средств пространство косвенного и перспективного управления самообразовательной деятельностью студентов, направленное на поиск объяснения и доказательства закономерных связей и отношений, экспериментально наблюдаемых или теоретически анализируемых фактов, явлений, процессов, в которой доминирует самостоятельное применение приемов научных методов познания и в результате которой студенты активно овладевают знаниями, развивают умения и способности самообразовательной деятельности.

Становление специальных умений самообразовательной деятельности в условиях магистратуры обеспечивается включением обучающихся в учебно-исследовательскую деятельность поискового научно-проектного квази-профессионального характера, направленную на объяснение явлений, процессов, установление их связей и отношений, теоретическое и экспериментальное обоснование фактов, выявление закономерностей посредством научных методов познания, в результате чего субъективный характер «открытий» может приобретать определенную объективную значимость и новизну. Структура и функции научно-исследовательской деятельности определяются целями подготовки

студентов вуза в этом направлении. Они заключаются в углублении и развитии профессиональных теоретических знаний, их применении на практике; в привитии магистрам навыков постановки и проведения самостоятельных научных исследований; в привлечении наиболее способных студентов к решению актуальных проблем образования; в возможности обоснованного выбора обучающимися научного направления, где бы наиболее ярко могли проявиться их творческие способности; в воспитании в стенах вуза резерва ученых, исследователей, профессионалов.

Таким образом, структура содержания многоуровневого образования включает: ориентировочную основу самостоятельного исполнения деятельности на основе образа создаваемого продукта и логики его создания; концептуального знания о сущности процесса и продукта самообразовательной деятельности; набора апробированных в собственном опыте способов самообразовательной деятельности (мыслительных, организационных, коммуникативных, информационных); опыта выполнения этой деятельности в проблемных условиях (при неполноте задания условий задачи, дефиците информации и времени, невыявленности причинно-следственных связей, непригодности известных вариантов решения). Природа самообразовательной деятельности такова, что она хотя и является продуктом обучения, но не прямо вытекает из него, а выступает, скорее, следствием саморазвития бакалавра и магистра, причем не столько «технологического», сколько личностного роста, целостной самоорганизации и синтеза своего деятельностного и личностного опыта.

Самообразовательная деятельность в этой связи – это форма существования знаний, умений, образованности в целом, которые



приводят к личностной самореализации, к нахождению выпускниками бакалавриата и магистратуры своего места в мире, вследствие чего такое образование становится вы-

соко мотивированным, индивидуализированным, обеспечивающим максимальную востребованность личностного потенциала, признание

Список использованной литературы:

Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011 - 2020 годы. – Астана., 2010 г.

Түйін

КӨПДЕНГЕЙЛІ БІЛІМ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ӨЗ БЕТІМЕН БІЛІМ АЛУМЕН ШҰҒЫЛДАНУДЫҢ ӘДІСНАМАСЫ

В.А. Корвяков

*педагогика ғылымдарының докторы
профессор*

*Алматы Экономика және Статистика Академиясы
e-mail: v.korvyakov@rambler.ru*

Мақалада білім беру жүйесінің қызметтік тәсілдемені іске асыру негізінде көпдеңгейлі білімді жоспарлаудың әдіснамалық принципі есебінде жаңа сапалы тұрғыға көшуінің қажеттілігінің негіздемесі берілген.

Автор ғалымдардың концептуалды тәсілдемелерін синтездей отырып «өз бетімен білім алу», «өз бетімен білім алумен шұғылдану» ұғымдарының өз анықтамасын ұсынады.

Түйін сөздер: көпдеңгейлі білім, қызметтік тәсілдеме, өз бетімен білім алу, өз бетімен білім алумен шұғылдану

Summary

METHODOLOGY OF SELF-EDUCATIONAL ACTIVITY IN CONDITIONS OF MULTILEVEL EDUCATION

V.A. Korvyakov,

*doctor of pedagogical sciences, professor
Almaty academy of economy and statistics
Almaty*

e-mail: v.korvyakov@rambler.ru

The article discloses the reasons of the necessity of transition of the educational system into qualitatively new form on the basis of realization of the active approach as a methodological principle of designing the multilevel education.

Keywords: multilevel education, activity approach, self-education, self-educational activity.



УДК378

СПЕЦИФИКА ТЕХНОЛОГИЙ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ В СЕТЕВОМ ФОРМАТЕ

А.А. Виландеберк

кандидат филологических наук, доцент
заместитель декана филологического факультета
РГПУ им. А.И. Герцена, г. Санкт-Петербург
e-mail: magistr52@mail.ru

Н.Л. Шубина

декан филологического факультета
доктор филологических наук, профессор
РГПУ им. А.И. Герцена, г. Санкт-Петербург
e-mail: philolog52@mail.ru

Аннотация

Статья посвящена вопросам сетевой образовательной программы. Важное значение при этом имеют результаты формирования новой образовательной среды. Авторы обращают внимание на моделирование специальной обучающей среды, выполняющей определенные функции. Особое внимание уделено на то, что следует учесть при проектировании и реализации сетевой образовательной программы. Существенную роль авторы отводят использованию специальных технологий моделирования.

Ключевые слова: *сетевая образовательная программа, сетевые технологии, открытый образовательный ресурс, сетевое взаимодействие,*

Результаты научно-исследовательской работы по оценке эффективности технологий проектирования сетевых образовательных программ свидетельствуют о необходимости использования принципиально нового инструментария и технологий разработки программы как открытого образовательного ресурса.

Сетевая образовательная программа в формате открытого образовательного ресурса позволяет использовать образовательный контент для конструктивной и креативной образовательной деятельности как обучающего, так и обучаемого. При этом следует отметить, что речь идет о кардинальном изменении понимания образовательного процесса, который строится на принципах нелинейности и открытости.

Формирование новой образовательной среды означает уже в ближайшем будущем отказ от поточно-групповой системы подготовки специалистов и переход к индивидуально-ориентированному обучению. В настоящее время становится актуальным и очень востребованным разработка целостной и опти-

мальной системы параметров отбора и организации учебного материала для открытых образовательных ресурсов, выявление их специфических характеристик и функциональной значимости.

Разработка модели информационно-методической платформы сетевой образовательной программы предполагает создание условий для обеспечения индивидуализации, интерактивности обучения, а также моделирования специальной обучающей среды, выполняющей следующие функции: обеспечение академической мобильности обучающихся и преподавателей; расширение спектра образовательных услуг с учетом запросов пользователей; оптимизация процессов обучения в соответствии с индивидуальной образовательной траекторией обучающегося; сокращение расходов на образование; формирование персональной среды обучения в соответствии с индивидуальными особенностями обучающегося, его местоположения, возрастом, уровнем образования и др.

Реализация всех функций воз-



можно при условии высокого уровня кадрового потенциала (преподавателей и учебно-вспомогательного персонала), участвующего в формировании и поддержке информационно-образовательной среды.

При проектировании сетевой образовательной программы следует учитывать, что ее успешная реализация во многом зависит от степени самостоятельного и творческого участия проектировщиков, выполняющих разные функциональные задачи. *При реализации* сетевой образовательной программы на первый план выходит уровень сформированности аналитических, концептуальных и творческих навыков работы с информацией, умением анализировать и адаптировать под образовательные задачи результаты опытно-экспериментальной работы.

При проектировании сетевой образовательной программы были использованы технологии кластеризации [1], реализован модульный принцип содержательного наполнения и функциональной направленности, разработан *пошаговый алгоритм* проектирования программы в сетевом формате и апробированы следующие технологии: моделирования результата обучения, моделирования образовательного контента сетевой образовательной программы, моделирования архитектуры сетевой образовательной платформы, моделирования информационно-методической платформы сетевой образовательной программы, моделирования сетевого этикета участников образовательной программы, моделирования системы управления образовательным процессом в формате сетевой программы.

Динамический характер сетевой образовательной программы обеспечивает особая обучающая среда и использование специальных технологий

ее моделирования. Образовательная программа, реализуемая в сетевом формате, должна иметь нелинейную и динамическую конфигурацию, что позволяет адаптировать ее под систематически обновляемые задачи всех участников образовательного процесса на любом этапе ее проектирования и реализации.

Использование специальных технологий моделирования позволяет оптимизировать представление программы как нелинейного продукта для реализации в сетевом формате, создать благоприятные условия для вариативного освоения программы и формирования индивидуальной образовательной траектории. Это особенно важно в связи с новой задачей обеспечения доступа к образовательным услугам и продуктам людям с особыми потребностями: необходимо «построить ориентированное на интересы людей, открытое для всех и направленное на развитие информационное общество, в котором каждый мог бы создавать информацию и знания, получать к ним доступ, пользоваться и обмениваться ими, с тем, чтобы дать отдельным лицам, общинам и народам возможность в полной мере реализовать свой потенциал, содействуя своему устойчивому развитию и повышая качество своей жизни на основе целей и принципов Устава Организации Объединенных Наций и соблюдая в полном объеме и поддерживая Всеобщую декларацию прав человека» [2].

Работа в формате сетевого сообщества способствует принципами нового мышления, овладению знаниями, приобретению практических и социальных навыки продуктивного общения, отвечающим потребностям профессионального сообщества и современного общества в целом.

Список использованной литературы:

1. Виландеберк А.А., Шубина Н.Л. Проектирование модульной образовательной программы на базе кластер-технологий: мастер-класс. Методическое пособие. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2010.



2. Среднесрочная стратегия на 2008 – 2013 г.г. Электронный ресурс: <http://www.ifap.ru/ofdocs/unesco/unesco83.pdf>

A.A. Vilandebek

*candidate of philological sciences, associate professor
"The Russian State Pedagogical University named after a. i. Herzen"
city of St. Petersburg*

e-mail:magistr52@mail.ru

N. L. Shubina

*doctor of philological sciences, professor
"The Russian State Pedagogical University named after a. i. Herzen"
city of St. Petersburg*

e-mail:philolog52@mail.ru

Article is devoted to questions of a network educational program. The authors draw attention to the simulation of special learning environment. Authors assign an essential part to use of special technologies of modeling. The essential role is played by special technologies of modeling.

Keywords: *network educational program, networking technology, open educational resource, network communication.*



УДК 336

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ НАПИСАНИЯ МАГИСТЕРСКОЙ ДИССЕРТАЦИИ

В.А. Красилова

к.э.н, доцент

e-mail: alevtina_aesa@mail.ru

А.Е. Бекбенбетова

старший преподаватель ААЭС

г. Алматы

e-mail: 666-aizhan@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрены основные положения написания магистерской диссертации. Подчёркнута значимость подготовки элиты экономических кадров, выбравших путь получить степень магистра. Показаны действующие правила написания, оформления и процедуры защиты магистерской диссертации на примере ААЭС

Ключевые слова: *Подготовка, Магистранты, методика, защита, диссертация, подход, творческий, структура, правила, соотношение, полнота, позиция, основные результаты, выводы.*

В решении стратегических задач дальнейшего развития экономического потенциала Казахстана, укрепления позиции Республики на мировом уровне на период до 2050 года большое значение имеют вопросы совершенствования бухгалтерского учёта, аудита, экономического анализа, подготовки кадров высшей квалификации этого направления. Можно сказать: подготовка элиты Экономистов с большой буквы. И важная роль в этом процессе принадлежит подготовке магистрантов. Ну а чтобы получить искомую степень магистра соискателям нужно написать и защитить диссертацию. Чтобы процесс осуществлялся и был успешно завершён, учёные предлагают придерживаться определённой методики, чтобы наиболее полно и убедительно раскрыть суть своего исследования. Разумеется, в этом вопросе приемлем творческий подход и каждый соискатель выбирает свою линию с тем, чтобы это вдохновляло его на труд, а душа радовалась от сознания, что и он приложит свои силы к решению тех грандиозных задач, которые стоят перед Республикой Казахстан на ближайшие годы.

Итак, примерная структура магистерской диссертации может быть представлена следующими элементами:

- титульный лист;
- содержание;
- нормативные ссылки;
- определения;
- обозначения и сокращения;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;

• приложения.

В ААЭС при написании, оформлении и процедуре защиты магистерской диссертации по экономическим специальностям рекомендовано соблюдать следующие правила:

- введение и заключения магистерской диссертации должно быть не менее 3-5 страниц
- в каждом разделе магистерской диссертации должно быть не менее 2-3 подразделов, объём каждого подраздела должен составлять не менее 10-15 страниц
- структурное соотношение теоретической, аналитической и конструктивной части магистерской диссертации должно быть примерно равным каждому разделу должно отводиться от 25 до 35% от общего объёма магистерской диссертации
- в конце каждого раздела следует



сформировать выводы (2-3 абзаца). Обычно выводы начинаются следующими оборотами: “таким образом...”, “отсюда следует...”, “на основе вышесказанного, можно заключить что...”.

По всей работе в случае заимствования материалов из определённых источников (учебники, учебные пособия, периодическая литература и т.п.) следует приводить ссылки в соответствии с существующими правилами. В случае отсутствия ссылок магистерская диссертация не допускается к защите; количество приводимых в списке использованных источников должно быть не менее 50-ти.”

При написании магистерской диссертации магистранту предпочтительно придерживаться следующих позиций.

Титульный лист – это первая страница диссертации, указанные в нём сведения (наименование организации, где выполнена диссертация, Фамилия, имя и отчество диссертанта, наименование работы и т.д.) являются источником информации для обработки и поиска диссертации, т.е это то, что можно назвать “след в истории”, который оставляет автор.

Содержания – указывает наименование всех разделов диссертации номера их страниц.

Нормативные ссылки – здесь следует указать перечень и наименования стандартов в порядке возрастания регистрационных номеров обозначений, на которые в тексте диссертации приведена ссылка. Обычно этот элемент диссертации начинается словами: “В настоящей диссертации использованы ссылки на следующие стандарты”.

Определения. Этот элемент диссертации обычно начинают словами: ” В настоящей диссертации применены следующие термины с соответствующими определениями”.

Обозначения и сокращения. В этом структурном элементе диссертации соискатель указывает перечень обозначений и сокращений, применённых им в своей работе. Этот перечень

может быть приведён либо в порядке их приведения в тексте, либо в алфавитном порядке с необходимой расшифровкой и пояснениями.

Введение, как правило, отражает оценку современного состояния решаемой научной, научно-технологической или технологической проблемы (задачи) научно и инновационного характера, основание и исходные данные, обоснование необходимости для разработки темы диссертации. Здесь же соискатель показывает актуальность и новизну темы, её связь с другими научно-исследовательскими, экспериментально-исследовательскими работами, а так же приводит цели, объект, предмет, задачи исследования и их роль в выполнении научно-исследовательской (экспериментально – исследовательской) работы в целом, отражает методологическую базу и сообщает положения, выносимые на защиту.

Основная часть отражает суть представленной к защите магистерской диссертации, здесь диссертант показывает основные результаты выполненной работы, применяемую им методику.

Заключение должно содержать краткие выводы, полученные магистрантом по результатам исследования, оценку полноты решения поставленных задач, перечислить разработанные рекомендации и исходные данные по практическому применению использования результатов и оценку технико-экономической эффективности их применения, а также оценку научного уровня выполненной работы в сравнении с имеющимися достижениями в этой области.

Список использованных источников должен включать не менее 50-ти наименований, приводится он в порядке последовательности их применения в диссертационной работе.

Приложения обычно состоят из материалов, связанных с выполненной диссертацией, которые по тем или иным причинам не могут быть включены в основную часть. Это могут быть промежуточные математические



доказательства, формулы и расчёты, таблицы вспомогательных цифровых данных, инструкции, методики, описания алгоритмов и примерами задач, решаемых с помощью компьютерной техники, разработанных соискателем в процессе работы над диссертацией, акт внедрения результатов магистерской диссертации и др. На все приложения в тексте диссертации должны быть ссылки.

И в заключение. Основные результаты магистерской диссертации, выносимые на защиту, должны быть представлены не менее чем в двух публикациях в научных изданиях, могут быть доложены на научно – практических конференциях. К публикации могут быть приравнены тезисы реги-

ональных, республиканских, международных конференций, симпозиумов, совещаний, обзорные информационные доклады, аналитические обзоры, информационные листки объёмом не менее 0,3 п.л.

Хочется пожелать соискателям, будущим магистрантам быть упорными в достижении поставленной цели написать и успешно защищать диссертацию. Известно: человек, если захочет что – то сделать – найдёт силы и возможности выполнить это, а не захочет – найдёт оправдание.

Будьте успешными! Принимайте активное участие в решении программы развития нашего родного Казахстана по вхождению его к 2050 году в число наиболее развитых стран Мира!

Список использованной литературы:

- 1.Послание Президента Республики Казахстан-лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстан. Стратегии “Казахстан – 2050”: новый политический курс состоявшегося государства. Газета “Казахстанская правда” 15 декабря 2012 года, суббота №437-438 (27256-27257).
- 2.Проект. Требования к магистерской диссертации. Сайт НБРК www.nlrk.kz.
- 3.Положение по написанию, оформлению и процедуре защиты магистерской диссертации (по экономическим специальностям) – Алматы, Алматинская академия экономики и статистики, 2013. – 42 стр.

Summary

V.A.Krasilova,

*candidate of Economic Sciences, associate professor
Almaty Academy of Economics and Statistics
e-mail: alevtina_aesa@mail.ru*

A.E Bekbenbetova,

*Senior Lecturer
Almaty Academy of Economics and Statistics
Almaty
e-mail: 666-aizhan@mail.ru*

This article describes the main provisions of writing a thesis. Stressed the importance of training the elite economic specialists who chose a way to get a master degree. Shows the valid rules for writing, design and procedures to protect his dissertation on the example of the AAES

Key words: *Preparation, masters, technique, defense, thesis, approach, creativity, structure, rules, correlation, completeness, position, key results, the conclusion.*



УДК 378
**ЖЕТКІНШЕКТЕРДІҢ ДЕВИАНТТЫ МІНЕЗ –
ҚҰЛЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Баканова М.М.

*«Есеп және аудит» кафедрасының оқытушысы
Алматы экономика және статистика академиясы
bakanova.74@bk.ru*

Боқанова А.М.

психология магистрі

*Қазақ Мемлекеттік Қыздар Педагогикалық Университеті
Алматы қ.*

Аннотация

Мақалада жеткіншектердің девиантты мінез-құлықтарының проблемалары қарастырылады. Көптеген мамандардың девиантты мінез-құлықты адамдарға психологиялық көмек көрсетуі, түзету жұмыстарын жүргізудің әр түрлі құралдарын жасаумен айналысудағы жетістіктері көрсетілген.

Девиантты мінез – құлық – ортада қабылған нормалардан ауытқыған мінез – құлық. Девиантты мінез – құлыққа мыналарды жатқызуға болады: алкоголизм, нашақорлық, жезөкшелік, суицид және т.с.с. Бүгінгі күнде девиантты мінез – құлықты зерттеу мен негіздеуге ғалымдар әр тұрғыдан қарайды. Э. Дюркгейм мен оның ізбасарлары қалыпты жағдайдағы социумда девиациялар карама – қарсы жағдайларға қарағанда (қоғамдағы құлдыраулар, әр түрлі дау-жанжалдар) сирек кездеседі деген жорамал жасайды. Р. Мертон өзінің аномия теориясы тұрғысынан алғанда девиантты мінез – құлықты девиация мәселелеріне салқынқандылықпен, бей-жәй қарайтын қоғамда ғана жиі кездесетін құбылыс деп санайды [1].

XX ғ. 60-жылдары кең танымал болған стигматизация тұжырымдамасы ұсынылды. Бұл теория бойынша, девиантты мінез-құлық қандай да бір тәртіпсіздік жасаған адамды жазаға тартқанда пайда болады.

Қазіргі уақытта көптеген мамандар девиантты мінез-құлықты адамдарға психологиялық көмек көрсету мен түзету жұмыстарын жүргізудің әр түрлі құралдарын жасаумен айналысуда.

Девиантты мінез-құлықтың пайда болу себептеріне қатысты негізгі үш теорияны қарастыруға болады. Олар-

дың әрқайсысының негізінде девиация табиғатының мәні жайлы белгілі бір теориялық тұжырымдамалар жатыр.

Біріншісіне физикалық типтер теориясы жатады (Ч. Ломброзо, В. Шелдон, Э.Кречмер). Оларға ортақ көзқарас: дене конституциясы белгілі бір типке жататын адамдар антиәлеуметтік қылықтарға бейім болады. Алайда тарихи деректерге сәйкес, заңдылықты жүз пайыз дұрыс деп айтуға болмайды, өйткені қылмыстық істер тәжірибесінің періште болып көрінетін адамдардың жан түршігерлік қылмыс жасағандары туралы көптеген мысалдарды табуға болады. Екінші түрі: психоаналитикалық теориялар. Оларға З. Фрейдтің жұмысы негіз болды. Негізгі идея – девиацияның пайда болуы санасыздық пен сана арасындағы қорғаныс механизмінің бұзылу нәтижесі болып табылады. Қорғаныстың бұзылуы индивид санасында Мен мен санасыздық немесе жоғары-Мен мен санасыздық арасында болатын ішкітұлғалық конфликтілерге негізделеді [2].

Үшіншісі: әлеуметтік (немесе мәдени) теориялар. Бейімделуге қатысты туындайтын мәселелер индивидтің әлеуметтену (әлеуметтану-индивидтің өзі өмір сүріп жатқан қоғамда қабылданған қажеттіліктерді, мотивтерді, құндылық бағдарлар мен мінез-құлық нормаларын игеруі) процесінде бола-



тын бұзылыстардың салдарынан пайда болады. Егер әлеуметтену сәтті жүрсе, онда қоғамдағы нормалар индивидтің нормаларына айналады.

Жеткіншектік жаста құрдастарымен қарым – қатынас алдыңғы орынға шығады, алайда, жеткіншектің топтағы алатын орны (статусы) көп жағдайда отбасы ішіндегі қатынастармен және тәрбие стилімен анықталады.

Жеткіншектік кезең балалық шақтан жауапты ересектікке өту кезеңі болғандықтан, бір жағынан, физикалық, оның ішінде физикалық жетілудің аяқталуы, ал екінші жағынан, әлеуметтік кемелденуге қол жеткізу болып есептеледі.

Отбасындағы ата-аналар мен балалар арасындағы өзара қатынастар жеткіншектің құрдастарымен өзара қатынастарына ықпалын тигізеді, яғни, отбасындағы өзара қатынастар құрылымы социуммен өзара қатынасқа ауысудан көрініс табады. Осы жас кезеңіндегі басты қажеттіліктердің бірі бақылау, қадағалау мен қамқорлық көрсету объектісі болудан арылу. Бұл кезеңде жеткіншек өзінің отбасымен қатынастарын жаңаша бағалай бастайды.

Сондай-ақ, жеткіншектерде девиантты мінез-құлықтың қалыптасуына ықпал ететін факторларға мыналарды жатқызуға болады:

- әлеуметтік-экономикалық қолайсыздықтар;
- кәмелетке толмағандарды оқыту мен тәрбиелеу процесінде оқыту мекемелерінің жауапкершіліктерінің төмендеуі;
- бұқаралық ақпарат құралдарының (кино, радио, телевидение, публицистика), адами құндылықтарды елемеді, күштеуді, пайдакүнемдік мақсаттарды көздейтін тұлғаарлық қатынастардың тұрақсыздығын насихаттайтын ұждансыз әдебиеттердің ықпалы;
- әлеуметтік тұрғыда мақұлданған мақсаттар мен оған қол жеткізу мүмкіндіктері арасындағы қайшылық.

Еникеева Д. Жеткіншектерге тән девиациялардың мынандай түрлерін бөліп көрсетеді:

1)Бас тарту реакциясы – қарым-қатынасқа түсуден, ойнаудан, тамақ ішуден, үй шаруашылығындағы міндеттерді орындаудан бас тарту (ата-аналары оларға құрбысымен/досымен немесе құрдастар қауымдастығымен қарым-қатынасқа түсуге тыйым салынған жағдайларда болады);

2)Қарсылық көрсету реакциясы (оппозиция) – таңдамалықпен және бағыттылықпен сипатталады; ата-аналар арасындағы конфликтілі қатынастар, қорлайтын немесе әділетсіз жаза қолдану, үйде, тектепте тым жоғары талаптар қойылған жағдайларда пайда болады;

3)имитация реакциясы – біреуге толық еліктеуге ұмтылу;

4)құрдастарымен топтасу реакциясы – жеткіншектің еркін түрде құрылған топқа немесе бұрыннан бар топқа қосылуы (асоциалдық топтар мен әлеуметтік тұрғыда мақұлданған топтар болады, мысалы, спорттық секциялар);

5)делинквентті мінез-құлық – әр түрлі тәртіпсіздіктер, теріс қылықтар, айыпты болу, мектептегі сабақтарға үнемі кешігу;

6)эмансипация реакциясы – жеткіншектің өз дербестігі, еркіндігі, тәуелсіздігі, өзін таныту үшін күресуі;

7)дромомания – қаңғыруға бейімділік – саяхат жасауға деген арынды ұмтылыс – психиатрлар оны қарқынды ниеттерді басқара білудің бұзылуы деп қарастырады, ал шынайы дромомания өте сирек кездеседі;

8)елігу, әуестену реакциялары;

9)компенсация және гиперкомпенсация реакциялары – жеткіншектің өзінің әлсіз жақтарын жасыруға көмектесетін мінез-құлық түрлерінің пайда болуы;

10)жыныстық елігулерге негізделген реакциялар – онанизм, оның ішінде топтық түрі, жыныстық қатынасқа түсудің ерте басталуы, ретсіз жыныстық байланыстар;

11)балғын қыз балалардың жезөкшелікке салынуы – психикалық аурудың негізінде жыныстық байланыстардан ұялуды да, жиіркенуді де сезінбейді.



Сондай-ақ, девиантты мінез-құлықтың агрессивті, тәуелді, суицидальді, үйден қашу, аддиктивті дейтін түрлері кездеседі:

Агрессивті – басқа адамдарды өзіне бағындыру немесе оларға үстемдік ету мақсатында нақты немесе қиялынан туған мінез-құлықтан көрініс табатын тенденция, екі түрі болады: латентті (жасырын) және айқын;

Тәуелді – қанағаттану, рахатқа бөлену немесе бейімделу мақсатында бірігуге немесе бірдеңеге міндетті болуға ұмтылу, симбиотикалық тәуелділік;

Суицидальді – өзіне қол жұмсау бағытындағы саналы әрекеттер. Жеткіншектердің суицидальді мінез-құлқы отбасындағы, сондай-ақ, құрдастарымен қатынастардағы жағдайларды қабылдамау салдарлары болып табылады. Немқұрайлылық, селкостық, жек көрушілік, әділетсіздік атмосферасы, үмітсіздік, жалғыздық сезімін туғызады. Кінәні сезіну, ата-аналар мен педагогтар тарпынан қойылған талаптарды орындау мүмкіндіктерінің болмауы, өзін-өзі бағалаудың төмен болуы да суицидтің алғышарттары болып табылады[3].

Үйден қашудың себептері әр түрлі. Әдетте, отбасы арасында немесе мектеп ішінде қандай да бір қорлауға, моральдық немесе физикалық күш көрсетуге қарсыласу сезімінен туындайды.

Жеткіншектік жастағы аддикциялар. Аддикция – addiction(ағылшынша)–зиянды әдеттер, әлденеге немесе

әлдекімге тәуелділік. Тек қандай да бір затқа (темекі, алкоголь, наша) емес, сондай-ақ, құмар ойындарға немесе субъект үшін сол сәтте маңызды болып табылатын адамға (ғашық болу, табыну, жалған құрметтеу) да тәуелділік болады. Соңғы кезде компьютерге тәуелділік жөнінде көп айтылып жүр.

Жеткіншектерде аддиктивті мінез-құлықтың пайда болуына себепші болатын факторлар:

- отбасындағы жағымсыз, қолайсыз атмосфера;
- жеткіншектің араласатын құрдастар тобының арасындағы мінез-құлықтың қандай да бір түріне қатынас;
- жеткіншектің интеллектуалдық деңгейінің жеткіліксіздігі;
- жағымсыз ықпалдарға қарсы тұруға мүмкіндік беретін тұлғалық сапалардың болу, болмауы;
- тұқымқуалаушылық;
- жағымсыз салдарлар жөнінде ақпараттардың аздығы;
- мінез акцентуацияларының типтері[4].

Жеткіншектердің девиацияларына үңілу, көңіл аударып талдау кезінде тұлға акцентуацияларын ескеру қажет.

Сонымен, жеткіншектің қалыпты дамуы үшін жеткіншек үшін маңызы бар ересектердің олардық бойында физиологиялық, психологиялық, әлеуметтік деңгейлерде өтетін өзгерістерге құрметпен қарауының және оған қоятын өз талаптарын, онымен қарым-қатынас стилін өзгертудің маңызы өте зор.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Змановская Е.В. Девиантология, М., 2003.
2. Клейберг Ю.А. Психология девиантного поведения. М., 2001.
3. Григорова З.Н. Теория и практика теоретической профилактики девиантного поведения несовершеннолетних в условиях пенитенциарной системы. Санкт-Петербург 2003.
4. Беличева С. Дети и семья группа риска как объекты социальной профилактики, М., 1993.



Резюме

ОСОБЕННОСТИ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОДРОСТКОВ

Баканова М.М.

*Старший преподаватель кафедры «Учет и аудит»
Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы
bakanova.74@bk.ru*

Боканова А.М.

*магистр психологии
Казахский Государственный Женский педагогический Университет
г.Алматы*

В статье рассматриваются проблемы девиантного поведения подростков. Так же рассмотрены профессиональная психологическая помощь подросткам девиантного поведения, успехи по изготовлению средств при работе по исправлению такого поведения.

Ключевые слова: девиантность, девиация, психология, реакция, социальный уровень

Summary

FEATURES OF DEVIANT BEHAVIOR AMONG ADOLESCENTS

Bakanova M.M.

*Senior lecturer in "Accounting and Auditing"
Almaty Academy of Economics and Statistics, Almaty
bakanova.74 @ bk.ru*

Bokanova A.M. Master of Psychology

Kazakh State Women's Pedagogical University, Almaty

The problems of deviant behavior among adolescents, as well professional psychological help for adolescents deviant behavior.

Keywords: deviance, deviation, psychology, reaction, social level.



- Magdalena Osińska**, Professor, Nicolaus Copernicus University, Torun, Poland And University of Economy, Bydgoszcz, Poland
- Marcin Faldziński**, PhD Nicolaus Copernicus University, Torun, Poland
- Marek A. Ramczyk**, кандидат экономических наук, Университет технологическо-природоведческий в Быдгоще, Факультет строительства, архитектуры и инженерии окружающей среды, (Польша)
- Cezary P. Kościelak**, кандидат технических наук, доцент, Университет экономики в Быдгоще, Факультет прикладных наук, (Польша)
- Ахметжанова А.Х.**, к.э.н., доцент КазАТК, г.Алматы
- Алишынбай А.М.**, к.э.н., доцент КазАТК, г.Алматы
- Баканова М.М.** «Есеп және аудит» кафедрасының оқытушысы Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
- Боканова А.М.** психология магистрі, Қазақ Мемлекеттік Қыздар Педагогикалық Университеті, Алматы қ.
- Бекбенбетова А.Е.**, старший преподаватель, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
- Байдаулетова Г.О.**, экономика магистрі, аға оқытушы, Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
- Виландеберк А.А.**, кандидат филологических наук, доцент, заместитель декана филологического факультета РГПУ им. А.И. Герцена, г. Санкт-Петербург
- Дарибаева А.Т.**, магистрант, Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
- Дзюбаева А.А.** магистрант, Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
- Жұмажанұлы Ж.**, магистрант, Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
- Жұмасұлтанов Т.Ж.**, профессор Центрально-азиатского университета, г.Алматы
- Жанбозова А.Б.**, младший научный сотрудник, Центр социально-экономических исследований – филиал Института экономики МОН РК, г. Астана
- Жанбозова А.Б.**, младший научный сотрудник, Центр социально-экономических исследований – филиал Института экономики МОН РК, г. Астана
- Ержанов М.С.**, д.э.н., профессор, Университет «Туран», г. Алматы
- Ержанова А.М.**, к.э.н., доцент, Университет «Туран», г. Алматы
- Красилова В.А.**, к.э.н., доцент, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
- Корвяков В.А.**, д.п.н., профессор, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
- Калдыгөжина С.А.**, магистрант специальности «Экономика», Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
- Китапова К.**, магистрант, Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
- Келес М.**, магистрант специальности «Учет и аудит», Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
- Минисбаева А.**, магистрант специальности «Учет и аудит», Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
- Мусатаева Г.Ж.**, магистрант, Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
- Мамутова А.Т.**, соискатель, Кыргызский научно-исследовательский институт инновационной экономики, г.Бишкек
- Нусупов Б.А.**, магистрант, Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
- Назарова В.Л.**, к.э.н., профессор, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
- Назарова Н.В.**, магистрант специальности «Учет и аудит», Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
- Нурпеисова А.К.** старший преподаватель, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
- Глеубекова А.Д.**, старший преподаватель, Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
- Турманбаева А. Л.**, магистрант, Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
- Төлебаева Ж.Б.**, магистрант, Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
- Шубина Н.Л.**, декан филологического факультета, доктор филологических наук, профессор РГПУ им. А.И. Герцена, г. Санкт-Петербург
- Шамалганова А.С.**, ст. преподаватель КазАТК, г.Алматы



ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ
журнала «Статистика, учет и аудит»
*(несоблюдение правил подготовки статьи задерживает
опубликование)*

1. В журнале публикуются оригинальные статьи теоретического и методического характера по научным направлениям, затрагивающим экономические проблемы: статистики, учета и аудита, микро и макроэкономические вопросы международной и отечественной экономики.

2. Авторы обязаны предъявлять повышенные требования к изложению и языку статьи.

3. Название статьи должно строго соответствовать ее содержанию, а в конце статьи обязательны выводы.

4. Обязательными условиями для публикации является аннотация публикуемой статьи на языке статьи и резюме на двух других (казахском, русском и английском) языках, а также наличие 2 (двух) рецензий не членов редколлегии журнала, заверенные печатью учреждения, где они работают.

5. Ключевые слова – приводятся после аннотации и двух резюме.

6. Статья должна быть окончательно проверена, датирована на обороте последнего листа. Не допускается подача ранее опубликованных или одновременно направленных в другие журналы статей.

7. Ответственность за содержание статей несут авторы.

8. На отдельной странице (в бумажном и электронном вариантах) приводятся сведения об авторах:

- Ф.И.О. полностью, учёная степень и учёное звание, место работы (для публикации в разделе «Сведения об авторах»),
- полные почтовые адреса, номера служебного и домашнего телефонов, факс, E-mail (для редакции журнала)
- название статьи и фамилии авторов на казахском, русском и английском языках (для «Содержания»).

9. Редакция оставляет за собой право редакторской правки.

Технические требования

1. Общий объем статьи, включая аннотацию, приложения, примечания, литературу, таблицы и рисунки, не должен превышать 8-10 страниц. Исключение составляют заказные и обзорные статьи.

2. Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами шрифтом гарнитуры Times New Roman:

• УДК по таблицам универсальной десятичной классификации: аннотация (курсивом): кегль - 12 пунктов

- соблюдена последовательность:
название статьи - на первой строке;
фамилии авторов и инициалы - на второй строке;
учёная степень и учёное звание - на третьей строке;
должность и место работы - на четвертой строке;
название учреждения и город – на пятой строке;
e-mail- на последней.

Далее после аннотации и ключевых слов через строку следует основной текст;

- название статьи: кегль -14 пунктов, прописные полужирные, выравнивание по центру;
- инициалы и фамилии авторов: кегль - 12 пунктов, полужирные,



- выравнивание по центру;
- учёная степень, учёное звание, должность и место работы (курсивом), название учреждения и город (курсивом), контактный e-mail (курсивом): кегль - 12 пунктов, выравнивание по центру;
 - аннотация и ключевые слова (курсивом), кегль - 12 пунктов, выравнивание по ширине.
 - текст статьи: кегль - 14 пунктов, абзацный отступ - 1 см, одинарный межстрочный интервал;
 - в тексте ссылки на литературные источники помечаются соответствующей порядковой цифрой в квадратных скобках после цитаты: [5]. Используемая литература с учетом новейших публикаций, указываемая в ссылках, дается в конце статьи в порядке упоминания и пронумерованной.
3. Таблицы и рисунки с названиями должны быть пронумерованы по порядку (если их несколько). Нумерация таблицы (Таблица 1.) должна быть расположена сверху слева выше названия таблицы через абзацный отступ.
4. Иллюстрации размещаются в тексте статьи. Рисунки, фотографии должны быть четкими и контрастными, иметь разрешение не менее 300 dpi, подписанные надписи к ним должны быть расположены ниже рисунка по центру.
5. На рисунках должен быть минимум буквенных и цифровых обозначений, обязательно объясненных в статье или подписанных подписями.
6. Необъясненные сокращения слов, имен, названий, кроме общепринятых, не допускаются. Аббревиатуры расшифровываются после первого появления в тексте, например: Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР).
7. Упомянутые в статьях единицы измерения должны соответствовать Международной системе единиц СИ.
8. Математические формулы должны быть набраны в Microsoft Education (каждая формула - один объект). Нумеровать следует лишь те формулы, на которые имеются ссылки.
9. Редакция не занимается литературной и стилистической обработкой статей. Рукописи и дискеты не возвращаются
10. Список литературы должен быть оформлен в соответствии с ГОСТ 7.1-84, например (курсивом и полужирное выделение для текущего образца, в тексте статьи без этих выделений):
- 1) Автор. Название статьи//Название журнала (газеты), год издания. Том (например, Т. 25), номер (например, № 3; страница (например, С. 34 или С. 15-24)
 - 2) Автор. Название книги. Место издания (М.:) Издательство (Наука), ГОД издания. Общее число страниц в книге (136 с.) или конкретная страница (С. 56)
 - 3) Автор. Название диссертации: дис. канд. экон. наук. М.: Название института, год. Число страниц.
11. Резюме (см. выше п.4. Правил), отступ слева и справа -1 см, одинарный межстрочный интервал.
12. Статьи и несущие СД, дискеты и др. с материалами следует направлять по адресу: г. Алматы, ул. Жандосова, 59, каб.505А, а также в электронном варианте (в одном файле) по e-mail: naz.izdat2011@mail.ru, anvarbekdaurenbekov@mail.ru



Образец оформления статьи:

УДК 316.4.06

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ МИГРАНТОВ

Зайцева Т. Г.

*Кандидат философских наук, доцент
Белгородский университет кооперации, экономики и права, г. Белгород
e-mail: tatjna18@yandex.ru*

Аннотация (НА ЯЗЫКЕ СТАТЬИ)

Адаптация, ставшая в последнее время объектом исследований многих гуманитарных дисциплин, до сих пор не находит целостного научного социального и экономического обоснования применительно к специфическим условиям современной России. Именно необходимость оперативной актуализации аналитических поисков в быстро меняющихся условиях России последних лет побуждает нас обратиться к современным социально-экономическим проблемам адаптации мигрантов.

Миграция переселенцев связана с множеством культурных и социально-экономических проблем адаптации, которые выявляются особенностями и различиями культур. Перестройка экономики и смена социальных ориентиров, приобщение к западным формам, технологиям производства и западным культурным ценностям не могли не отразиться на адаптации мигрантов.

***Ключевые слова:** экономический механизм, миграция, социокультурная адаптация, проблемы переселенцев, приспособление.*

ТЕКСТ

Список использованной литературы:

1. Амелин В.Н. Социальная адаптация вынужденных переселенцев в полиэтничном приграничном регионе России (социологический аспект)//Мониторинг общественного мнения.– 2002. - №3 (59).– С.18,19.
2. Морозов Г.Ф. Территориальная дифференциация приживаемости новоселов/Современные проблемы миграции. – М., 1985. – С.18.
3. Основные социально-экономические показатели. Статистический сборник. «Белгородская область в цифрах 2003г.». – Белгород: Белгородский областной комитет государственной статистики, 2004. – С 33-36.
4. Гордон Л.А. Социальная адаптация в современных условиях//Социологические исследования. 1994.– №8–9. С. 4.
5. Immigres – Les immigres du Maghreb. Etude sur l’adaption en urbain. – Lyon. 1977. – P.209.
6. Eisenstadt S.N. Absorption of Immigrants in Israel with special Reference to Oriental Jews. – Jerusalem. 1995. – P.8.

Түйін

МИГРАНТТАРДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-МӘДЕНИ БЕЙІМДЕЛУІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМІ

Зайцева Т. Г.

*философия ғылымдарының кандидаты, доцент.
Белгород кооперация, экономика және құқық университеті, Белгород қ., Ресей
e-mail: tatjna18@yandex.ru*

Мақалада мигранттардың әлеуметтік-мәдени дағдылануының экономикалық ме-



ханизмін қоғамның түбірлі үрдістерінің бірі ретінде талдауға әрекет жасалған. Мигранттардың әлеуметтік позицияға қол жетуін, қабылдаушы қоғамның мәдениеттегі, экономикадағы және саяси өмірдегі келелі критерийлер арқылы қарау қажет.

Түйін сөздер: экономикалық механизм, миграция, әлеуметтік-мәдени дағдылану, иммигранттар мәелесі, дағдылану.

Summary

ECONOMIC MECHANISM SOCIOCULTURAL ADAPTATION OF MIGRANTS

Zaytseva Tatyana Grigor'evna

*Candidate of philosophical sciences,
the Associate Professor*

*Belgorod University of Cooperation Economy and Law,
Belgorod, Russia*

e-mail: tatjna18@yandex.ru

The paper attempts to analyze the economic mechanism of socio-cultural adaptation of migrants as one of the fundamental processes of society. Gaining social position of migrants should be considered and assimilated by the criteria that are relevant to the cultural, economic and political life of the host society.

Keywords: *economic mechanism, migration, socio-cultural adaptation, the problem of immigrants, adaptation.*

Обращаем Ваше внимание на необходимость представления материалов в отредактированном виде с соблюдением вышеуказанных требований.

Редакция оставляет за собой право публикации или отклонения рукописи. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

